

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/12/03 起)

整理菌 : qv0518

最新版地址 : <https://forum.chasedream.com/thread-1356079-1-1.html>

2019/12/03 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2019/12/03 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1356081-1-1.html>

【数学】 2019/12/03 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1356078-1-1.html>

【阅读】 2019/12/03 起阅读寂静(RC)整理 by notaholiday
<https://forum.chasedream.com/thread-1356103-1-1.html>

【IR】 2019/12/03 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1356138-1-1.html>

【语法+逻辑】 2019/12/03 起愈发+洛基寂静整理 by felicity_syy
<https://forum.chasedream.com/thread-1356352-1-1.html>

【作文】 2019/12/03 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1356079-1-1.html>

更新日志 :

- 12/09 09:25, 更新到 14 题, 第 8 题频次+1, 感谢再见北极雪, Andrea313215, cararara, LL-06 !
- 12/07 12:08, 第 2 题频次+1, 感谢 Lingkehan !
- 12/05 22:48, 更新到 12 题, 第 8, 10 题频次+1, 感谢 Liyaz, ppq889216, 周万一别回头, RISSE_娇 !
- 12/05 14:55, 更新到 10 题, 第 5, 8 题频次+1, 感谢浅蓝色的微笑, JoJo 一定会成功, Yuchen_Tian, dizzyzz !
- 12/04 22:18, 更新到 8 题, 第 1, 3 题频次+1, 感谢 claire612, 我能上 700 吗, lili 要念研究生, kkkkkwang, qiqiqiqiqi02, amyyyyyy333 !
- 12/04 05:58, 更新到 4 题, 感谢 qdbldqycl !
- 12/03 22:06, 更新到 3 题, 感谢缨子子, 橘子小姐呀, Fortell !
- 12/03 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. IT 技术投资 (2 次)	2
02. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park) (2 次)	4
03. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car) (2 次)	7
04. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor)	11
05. 体育赛事 (2 次)	13
06. 摩托车公司更换广告渠道	16

07. 软件临时工 (temporary labor)	19
08. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights) (4 次)	22
09. 店面购买 (retail space)	25
10. 豪华车口碑营销 (Fernando Auto Service) (2 次)	28
11. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)	31
12. 眼镜公司	35
13. 学徒项目 (apprentice program) (2 次)	39
14. 公交涨价 (bus fare)	43

01. IT 技术投资 (2 次)

【本月寂静】

坐稳：一家广告公司的信息技术部门说 信息技术能够提升经常使用电脑的员工的 efficiency 公司投资在信息技术上就能保证利润提升 每一分钱都有回报 (by [缨子子](#))

坐稳是一个公司要提高自己的 information technology hardware software, 因为员工办公都是用电脑, 可以提高员工的工作效率, 以此来增加公司的 profit (by [amyyyyyy333](#))

【考古】

The following appeared in a memorandum from the information technology department of a major advertising firm:

“The more efficient a firm’s employees are, the more profitable that firm will be. Improvements in a firm’s information technology hardware and software are a proven way to increase the efficiency of employees who do the majority of their work on computers. Therefore, if our firm invests in the most powerful and advanced information technology available, employee productivity will be maximized. This strategy ensures that every dollar spent on enhanced information technology will help to increase our firm’s profit margins.”

Discuss how well reasoned . . .etc.

参考攻击点：(by [haley816](#))

- 1) 没说自己公司大部分员工都用电脑工作
- 2) 提升员工效率还有其他因素
- 3) 员工效率高的公司不一定利润高, 还有其他因素啦, 生产成本啊产品需求啊什么的
- 4) 没有具体比较投资 it 的成本 (比如购买新机器啦培训员工啦) 和带来的利润。

构筑提供的思路：(by [xxlsad](#))

- 1) 影响 profit 的有 cost 和 revenue 两个, 投资 IT, 会增加 COST, 所以不一定会增加 profit ;
- 2) 更换新 IT, 员工不一定会使用, 有可能需要大量投入进行培训, 所以收益并不好 ;
- 3) 公司有很多同事并不主要使用电脑办公, 但他们也是公司的主要营收贡献者, 比如销售人员, 所以即使投入 IT, 对他们的工作效用较小。

构筑提供的攻击点：(by [Llllllllllllll](#))

- 1) 影响盈利水平的因素不止员工效率这一点，文章没有考虑管理能力，服务水平、市场占有率等影响因素。
- 2) Cost-efficiency analysis。改进信息技术各个方面需要大笔金钱，同时新设备新系统的投入需要对员工进行培训，既花钱又占用员工工作时间和休息时间。

构筑提供的思路：(by [Vivian_Zhou1996](#))

- 1) causal oversimplification。影响 productivity 的因素有很多。
- 2) gratuitous assumption。不一定 invest 就会成功，可能员工并不喜欢这个 tech，可能公司的主要业务不需要电脑。
- 3) 入不敷出。invest 也许不能收回足够的利润，最后还亏钱。

构筑提供的思路：(by [杀鸡小能手](#))

- 1) 忽略他因：公司效益还可能被其他东西影响，比如员工不认真工作，工作环境等。
- 2) 无端假设：直接就说员工效率影响公司效益，毫无根据，没说为什么是影响因素。而且直接假定了引进就能提高效益，万一员工学不会呢？万一用不好呢？万一学会了，就觉得反正有这个可以依靠，就不认真工作了呢？
- 3) 入不敷出：引进这个东西花费的成本和收益没比较，万一花费的特别特别多岂不是得不偿失。
- 4) 二者选一：这个人要么就不引进，要么就引进 most powerful and advanced，没有想过其他选择。可以引进初级的中级的，性价比说不定更高，利用率好呢？

构筑提供的思路：(by [SophiaSSS](#))

- 1) 他引用的这个调查没有可靠来源，信息不足，不可信
- 2) 就算可信，引进新设备到公司，员工效率就会提高吗？反而需要很多时间学习新东西，说不定降低；另外，员工如果适应了老的设备，不愿意改变呢？
- 3) 效率增加就提高 profits 了？没说更新换代这些东西需要多少 cost 呢？万一成本增加很多反而降低了利润呢？

构筑提供的思路：(by [Yoa /小Yoa](#))

- 1) 不能 assume 别的公司的盈利提升就是因为 technology investment，因果假设不 valid
- 2) 是投资建议，但有些岗位只需要 type in data 或者收集问卷，并不需要高科技支撑，那么投资就是浪费且无说服力的
- 3) 文末的那个 dollar 就会带来盈利的结论太绝对，没有数据和材料
- 4) 别的公司成功不代表你的公司也会成功，all things are equal 的问题

构筑提供的思路：(by [Emmmmmmmmm](#))

- 1) 提高效率并不一定能提高收益。可能效率高的员工工资也高，cost 相应提高
- 2) 即使能提高收益，引进技术也不一定能提高效率。比如可能公司里年纪比较大的员工需要花费很多时间来学习新技术，他们还不一定能掌握好，所以效率反而下降
- 3) 即使能提高效率，也不一定真的对公司有利，因为没有 cost-benefit analysis。说不定这些设备太贵，公司成本都回不来

构筑提供的思路：(by [emmmliao](#))

- 1) causal relationship between better IT and higher employee productivity is doubtful;
- 2) the assumption that higher employee productivity will lead to higher profit margins is unfounded (其他因素比如市场/竞争等也可能影响) ;
- 3) cost-benefit analysis -> cost of the most advanced IT may offset or outweigh the benefits -> not necessarily increase profit margin

构筑提供的思路：(by [潮王种子](#))

- 1) 用电脑的雇员的比例未知，换软件能不能对公司的整体工作水平造成影响未知
- 2) profit 和很多因素有关，technology 可能并不能造成大影响
- 3) 换整个软件硬件的成本未知，合不合算不知道

构筑提供的思路：(by [芝麻麻](#))

- 1) 可能员工不能掌握新技术，还得花钱培训。所以不能提高 profit
- 2) 新技术不等于高效率，用比较习惯的系统比适应新的技术效率更高
- 3) 其他提高 profit 的方法，比如缩减开支，招聘 experienced 的销售增加 sales

02. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park) (2 次)

【本月寂静】

一个恐怖主题的主题公园最近业绩不好，市场经理说虽然我们这个公园是设计给孩子和青少年的，但是付钱的是家长，他们更关心安全问题，而且最近有个调查说 60%的家长关心 safety,所以我们要把游乐园 park 之前的宣传语“刺激。。。”改为“孩子们享受刺激，家长们安心”（差不多是这个意思吧）然后来这里玩的人就会多，sales 会大幅增加。(by [橘子小姐呀](#))

amusement park 的 attendance 下降，author 说 parent 买票决定来不来 park，而一份汽车行业的 research 显示 safety 是 parent 买车第一考虑因素，所以 s park 应该改变 marketing strategy 由强调尖叫变成强调安全。(by [lingkehan](#))

构筑提供的思路：(by [lingkehan](#))

- 1) parent 的购买决定受孩子影响；
- 2) 汽车行业的 research 不适应于该行业；
- 3) 改变策略不一定有用。

【考古】

V1 : The Marketing Director to the CEO of Screamland Amusement Park:

Attendance to our park has declined over the past three years, even though the advertising budget has increased over these years. Even though our park is mainly designed to attract children and adolescents, attendance is decided by parents who purchase tickets. Research in the automobile industry shows that, 60% of car users' top priority is safety concerns when making purchases. Our Current slogan "scream the hell you want(????)" (尽情尖叫) "highlights the scariness our signature ride, likely scared them away, so we should change the slogan to "Thrill for kids, Peace for parents " and highlight the safety (e.g.

frequent maintenance, etc.) to give parents' concern of safety. This way, we will increase attendance and ticket sales.Evaluate. (by [AnnieRemember](#))

V2 : amusement park。 1. Attendance has been declined for the past several years, even though we have raised the marketing budget. 2. Our market target is parents because parents are the people who purchase the ticket. 3. a research from automobile industry indicates that safety is what the parents concern most. 4. We are changing our campaign of "thrill ..." to "thrill but safe" (这俩标题不是这样但是意思是这个意思) so that we can increase the attendance and sales. (by [cocoshirley](#))

V3 : amusement park attendance has been declined for the past three years, despite that the advertising budget has been increased for the same period of time. Even though kids visit the amusement park a lot, it is the parents that most frequently purchase tickets. Research indicates that for the automobile industry, 60% of customers claims that safety is their top priority when purchasing cars. Therefore, our amusement park should change the current market campaign slogan xx(好玩的游乐园之类的) to "fun for kids, peace for parents"(之类的) , to emphasize our fine safety record and inspection and maintenance procedures. So we can have increased attendance and ticket sales. (by [wewe19850816](#))

V4 : 说一个 park 的经理给 CEO 的 memo : 近年来 attendance 减少了, 尽管广告费增加了。经理认为, 尽管他们的 park 是开放给儿童的, 但是家长受益让他们更多, 因为家长会付 ticket 的钱。这个经理又借鉴了 automobile industry 的一个调查, 说 parents 很在意 safety, 因此他们也用一些 slogan 或者 ad 保障 safety。(后面的点没太写到, 这里不太确定) 给孩子提供一些刺激的项目, 通过给家长 show 这些项目的“有人监管”等, 让家长觉得 safety, 这样最终能增加 attendance 和 ticket profit (by [VicyChiu](#))

V5 : 有一个 screamland amusement park, 尽管最近几年不断增加 advertising budget, 但是游客人数还是一直下降。尽管这个 park 是 designed primarily for children and adolescent, 但是他们相信 success depend on parents, 因为 parents 才是买 admission tickets 的人。他们根据一份 research from automobile industry, 这个 research 说根据他们的调查对于 parents 而言, 买车的 number one concern 是 safety。然后这个 amusement park 在过去几年内的 slogan 一直是“thrill all 【不记得准确了但是有个 thrill】”, 但是这个游乐园的 CEO 想把 slogan 改成“对孩子来说刺激, 对家长来说安全”, 用这个改过的 slogan 去强调游乐园设备的安全性。CEO 相信通过强调安全, 他们游乐园的游客人数会上升。(by [indeXie](#))

参考思路 :

1. 错误类比 : automobile industry 和 amusement park 不能类比, 他们有很多不同点。
2. 无根据假设 :
 - 1) 60%的购车者把 safety 作为 top priority 说明家长也 consider safety top priority
 - 2) 改变 slogan 一定会增加 attendance and ticket sales。虽然说家长是去不去游乐园的最终决定者, 但是他们会充分考虑孩子的意见, 不能忽略孩子在决策中的作用。
3. 因果关系 : Safety 是不是影响 attendance 的唯一因素, 大人带小孩去游乐园需要考虑票价、环境、设施安全系数和娱乐性等。

构筑提供的思路 : (by [Serenasunshine](#))

- 1) amusement park 游客量下降的影响的原因不只一个, 可能是 local economic 不景气, household 木有多余的 Income 去娱乐消费之类的
- 2) 家长是主要客户的原因不充分, 即使是购票的主体也不一定是 main customers
- 3) 证据有问题 : research 木有 random sampling 啊还有没有 size of the sample

- 4) 错误类比：汽车行业的消费者和去游乐场的消费者不可完全类比
- 5) 改口号也不一定带来销量增加和客流量的增加。

构筑提供的攻击点：(by [minniecao](#))

- 1) 引用的 research 数据，但是没有详细介绍，对这个 research 结果的 reasonable 存疑。因为如果这个 research 只访谈了 10 个购买者，那就没有说服力了。
- 2) 错误类比，讲 automobile 和 amusementpark 类比。
- 3) 因为 parents 买票，就认为 parents 是主要顾客。其实 children 和 adolescents 才是影响 parents 不买门票的最大因素。应更多关注 safety 能不能吸引小孩。

构筑提供的思路：(by [gogoGMAT720](#))

- 1) 无因果关系，不是说 advertising budget 涨了收入就应该涨。
- 2) 汽车业关注点与主题公园关注点不可比。
- 3) 可能入不敷出，用了新的 campaign 也不能喜迎更多游客。

构筑提供的思路：(by [化身孤岛的鲸](#))

- 1) 父母一般会听从孩子的意见，而且孩子的零花钱越来越多，有的 children 或者 adolescents 自己就可以支付门票
- 2) 汽车行业的调查对游乐园没有参考意义（错误类比）
- 3) 最终目标是提高 sales,但是即便修改了 marketing 方面的内容，也可能没有效果-----娱乐设施是否过时、服务是否到位都是重要因素

构筑提供的思路：(by [tobiasbj](#))

- 1) 尽管是父母给钱，但孩子才是 target customer, director fails to distinguish target customer and people who pay, target customer 是在 buying behavior 中起对 decision making 起更大作用的人。
- 2) 引用的 research 是汽车行业的，not applicable to amusement park
- 3) amusement park 的 attendance 是否提高门票收入是否提高还有很多其他因素影响，比如经济环境等等。

构筑提供的思路：(by [wewe19850816](#))

- 1) 错误排除 advertising budget 不是 decline 的原因
- 2) 错误类比汽车和游乐园销售
- 3) 错误假设改变 slogan 就能提高 attendance and sales, 也许别的游乐园也有这样的标语，也许本身的 market campaign 就不有效

构筑提供的思路：(by [glorialan0116](#))

- 1) Attendance 下降不一定是因为 advertisement 和 slogan
- 2) Questionable analogy, 汽车行业和游乐园行业怎么能相比，人们说不定就是为了寻求刺激和缓解压力才去玩的
- 3) 就算第一项第二项问题都没有，换了 slogan 也不一定 attendance 和 ticket sales 会增加

构筑提供的思路：(by [indeXie](#))

- 1) Gratuitous assumption：the amusement park's success depends on parents

- 2) 用 automobile industry's research 不合适
- 3) 更换新的口号会 wipe out 之前几年广告的努力, 还会让之前追求刺激的 loyal customers 流失

构筑提供的思路: (by [利他](#).)

- 1) 是 our data 十分可疑;
- 2) 最近儿童客户占比上升不一定是未来的趋势;
- 3) 儿童产品不一定能够增加利润和市场份额

构筑提供的思路: (by [haleyxxd](#))

- 1) casual oversimplification 应总结其他导致人少没钱的原因, 比如经济气候竞争者;
- 2) false analogy 两个行业无法类比, 针对的消费者的消费习惯和生活方式完全不同;
- 3) careless conclusion 完全没有考虑自己的定位就是恐怖, 另应思考别的方法来提。

03. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car) (2 次)

【本月寂静】

A manager at an automobile and truck manufacturer says: In last month, gasoline prices have increased a lot. Usually customers are wary of purchasing larger automobiles due to the increasing gas prices. However, this time the prices are so high that many customers are even reluctant to buy fairly smaller cars. Recently, the research team in our company develop a new hybrid electric engine which can be more fuel-efficient. Thus, if we put most of our production into the new hybrid electric cars, we can make big money. (by [Fortell](#))

和一个构筑一样, 是汽油价格上升, truck 销量下降, 所以要推出新的小的电力汽车。(by [我能上 700 吗](#))

【考古】

V1: 汽车生产商 Road W 的 manager 说: 上个月, gasoline price has increased 10% and the sales of our SUV cars and trucks has declined, 作者觉得肯定是 gasoline 价格增长导致了 decline。并且提出, 油价一直 fluctuate, 以前油价只上涨了一点点的时候, customer 都会对大型车购买变得 reluctant, 公司的 large automobile 的销量会减少, 但小车型(耗油少, 节能)销量会上升, 但这次的涨价实在太多(构筑记得用了一个类似 abnormally 的意思的词), 连小车型都卖不动了(人们不愿意买 even fairly small cars)。最近公司 research team 研发了一种 smaller, energy-sufficient, hybrid car, 为了 sustain its sales and maintain market, 公司要 shift most of its production to the cost-effective, hybrid-engine car. (by [仲问号](#))

V2: 一个卖车的 manager 发现最近 gasoline price increase 的很大然后他们 SUV 和 truck 销量下降。虽然油价一直都 fluctuate 但是小的上升会让人们买小一点的车而不买大车; 而最近的油价的 sudden increase 导致人们连小车都不肯买了。然后这个公司的 R&D 部门研究出来了一种 smaller fuel-efficient hybrid car。然后他说要多生产这种车他们的 sales 才能恢复上来。(by [Winnniee](#))

V3: A manager at an automobile and truck manufacturer says: In last month, gasoline prices have increased a lot. Usually customers are wary of purchasing larger automobiles due to the increasing gas prices. However, this time the prices are so high that many customers are even reluctant to buy fairly smaller cars. Recently, the

research team in our company develop a new hybrid electric engine which can be more fuel-efficient. Thus, if we put most of our production into the new hybrid electric cars, we can make big money. (by [Laris1](#))

V4 : A manager of Rado Worrior company said in a memorandum : "Recently the gasoline price has increased dramatically. The gasoline price fluctuate. Consumer are wary of the gasoline price. Even the gas price rise slightly, the consumers are not willing to purchase larger automobiles. They eve don' want to buy small cars. Our research and development depart has invented a small, fuel-efficient, hybrid electric car. In order to maintain our sales over the next coming year. We should shift our product to small, fuel-efficient, hybrid electric cars. (by [alisaccr](#))

V5 : 考的一篇说一个 manager 写给一个卖 SUV 和 truck 公司的董事会 : 最近 gasoline prices has risen in the past month, 导致了 reduction in sale 尽管汽油价格经常波动, 而且小幅度的增长其实会促进汽车的出售, 但是这次的涨价太多太 sudden 了, 导致大家都不买 larger automobile 了。而且公司的 research department 推出了一种新的什么什么车, 前面一堆定语修饰, 说这种车 show potential in the market 因此公司应该 shift 去卖这种车, 为了稳固 sale (by [小呀么小橙砸](#))

V6 : 引用一个 manager 在给董事会讲的一段话。这个公司是生产 SUV 和 Truck 的。提到几个点 : 1. 上个月, 油价上涨, 虽然油价时有振荡, 但是这回感觉 unusually large ; 2. 油价上涨鼓励人们去买 compact cars 而不是 larger automobiles. 又说更有甚者, 连小车都不买了 ; 3. Manager 又说我们公司 R&D 部门新 developed 这个 hybrid engine 有 great potential market。所以结论就是 over the coming years, 我们应该把 production focus 在生产带有这种引擎的汽车去提高自己的销量。 (by [huhurubio](#))

V7 : Gasoline price has increased 10% and the sales of our SUV cars and trucks has declined, 作者觉得肯定是 gasoline 价格增长导致了 decline。并且提出, 油价 fluctuate, 以前油价只上涨了一点, customer 都会对 SUV 购买变得 reluctant, 公司的 large automobile 的销量减少, 但小车型销量会上升, 这次的涨价实在太多, 消费者都不愿意买 small cars。最近公司研发了一种 energy-sufficient, hybrid car, 为了 sustain its sales, 公司要 shift most of its production to the cost-effective, hybrid-engine car. (by [榴莲君](#))

V8 : the strategy proposed by directors on hybrid electric cars : The board of directors says that: 1. pretty high gas price leads to decreased sales of SUV and trucks (using gas therefore affected by gas prices) ; 2. they need to shift production from SUV and truck to hybrid electric cars ; 3. this shift will help maintain the sales of their company because the hybrid electric cars have great potential in automobile market (in the future) because its engine does not require gas. (by [hodgin](#))

构筑提供的思路 : (by [hodgin](#))

- 1) correlation is misinterpreted as causality.
- 2) regard customers purchase on automobile as an either-or choice WITH their company's offerings. (No purchase on product A does not mean purchase on product B)
- 3) inaccurate prediction on future's sales with the shifting strategy/groundless assumption

构筑提供的参考思路 : (by [Laris1](#))

- 1) 错误假设时间推移价格还是很高。
- 2) 题中对顾客的概括 (不买车是因为油价高) 不一定是对的, 忽略了其他因素。
- 3) 没有考虑生产新车的成本

构筑提供的参考思路 : (by [USLeo](#))

- 1) 因果关系 (油价上涨和销售下降同时发生并不代表是 因果关系, 可能有其他原因)

- 2) 实地全等 (作者假设油价不会下降)
- 3) Cost-revenue 分析, 入不敷出 (新引擎花了很多钱, 转换生产线也要花钱, 新车可能还贵所以消费者可能少, 总之不一定能赚钱)

构筑提供的思路: (by [红烧小蹄膀](#))

- 1) 油价既然 fluctuate, 急啥, 等过会价格下来了, 你的 SUV 销量就会涨回来的
- 2) 油价涨不代表人们不购买耗油量大的车, 汽车买来要开好几年的, 目前的高价格不代表以后高价格, 你销量下降是不是因为你其他问题, 你自己回去好好反省下!
- 3) 研究团队研究出来的 hybrid car 不一定靠谱啊! 你起码得 test 几年吧, 万一不安全呢。而且, 既然大家是为了省钱买 hybrid car, 那买这车的人一定很抠, 这车价格和利润一定不会太高, 你卖这车就算销量好, profit 也不一定比得上 SUV 和 truck。

构筑思路如下: (by [仲问号](#))

- 1) 现在的情况不代表将来的情况, 现在油价上涨, 但没有任何证据证明以后也会涨, 有可能以后会大跌, 大家又想买 SUV 了。
- 2) 公司 SUV 和 truck 的失去 popularity 不一定是因为油价上涨, 有可能是因为服务之类的不好, 所以其实大家不是不买 SUV 了, 而是去别的地方买了。
- 3) 没有任何证据证明你推出的 hybrid car 会获得成功, 至少需要市场调研。而且即使它 sales well, 研究费用等太高, 也有可能造成入不敷出。

构筑提供的思路: (by [阿包包包](#))

- 1) 同时发生不代表是因果关系。石油价格上升不一定就是汽车销售量下降的原因, 其他原因可能是国家政策的影响, 比如限购政策啊, 或者是这个汽车生产商最近口碑很不好连续发生了很多质量问题之类
- 2) 只考虑到了推出电动汽车的优点, 没考虑到缺点, 但是缺点可能盖过优点导致没人买, 比如说这个电动车在市场上还是新产品, 大众普遍对新产品接受能力不强啊, 充电很麻烦啊, 之类的
- 3) 其实还可以有的漏洞是那个研究部门的结论, 因为它只是简单提到一句说研究表明电动汽车很有市场潜力, 但是就没说这个结论怎么得的, 就可以说这个调查很可疑之类的吧

构筑提供的思路: (by [riowxm](#))

- 1) 单一原因: SUV 和卡车销量减少的原因不只油价上升一个。
- 2) 不合理假设: 作者说油价上涨增量越多, 大车销量越少, 油价上涨增量越少, 小车销量越多。那说明作者 assume 了消费者买什么 size 的车和油价上涨增量的多少有关。并且他认为大车消耗油多, 小车消耗油少, 但是这不一定。小车可能因为技术先进也会耗油少。所以他的说法不对
- 3) 新车也不一定能提高销量。也许人们不一定有足够的钱买那么贵的车, 那就不会达到提高销量的目的。并且开发新车的 cost 也许很贵。即使它真的能提高销量, 这个公司也需要做 cost benefit analysis

构筑提供的思路: (by [小呀么小橙砸](#))

- 1) 无关假设啦, 过去的趋势不代表未来也会抬价, 而且本来就浮动的很经常嘛~ 就算会涨价, 也有可能是公司内部的原因导致的呀——管理的不好, 服务不周到, 客户才跑掉的
- 2) 调查不 convincing 嘛 没说 sample 够不够大有没有代表性

构筑提供的思路：(by [icetea1990](#))

- 1) 混合动力的问题，车价高，潜在维修费用。
- 2) 混合动力车的原来市场规模未知，不一定能够代替原来的大车销售量。

构筑提供的思路：(by [penghui_zhang](#))

- 1) 过去不能推现在。
- 2) 油价和人们买车的 preference 没有因果关系。
- 3) 作者排除了其他可能性，即除了 SUV 和 non-hybrid small car，就只有新的 car 了。
- 4) 作者的结论根据假设设立，即 research 说有用，现实生活中未必有用。

构筑提供的思路：(by [liebenana](#))

- 1) 时间全等 现在油价高不代表以后油价也高
- 2) 油价不能是影响买车的唯一因素 换句话说 sale 下降也有别的原因
- 3) 电车不一定好 虽然有潜力 但是市场不成熟 风险大

构筑提供的思路：(by [Milo`](#))

- 1) 油价波动的很厉害，近期油价上涨，不代表一直会上涨，可能明天油价就下降了；
- 2) 消费者不情愿购买汽车可能是因为别的因素（比如汽车的外形改变了、性能变差了）；
- 3) 新型汽车可能也存在很多问题（比如性能不好），也会降低销售量。

构筑提供的思路：(by [Lottilocia](#))

- 1) 某公司汽车销量跌了不一定是因为燃油涨价，可能是因为他们汽车质量差
- 2) 10%不一定代表涨的幅度特别大，可能之前每年涨 20%，今年只涨 10%算小的了
- 3) 生产电动车不一定能提高销量，因为价格太高没人买

构筑提供的思路：(by [frank940320](#))

- 1) 忽略它因，只有油价是 company sales 下降的原因么？可能是因为质量不好，卖的都不是 popular model，卖的贵或者其他原因造成的
- 2) gratuitous assumption: hybrid cars 销量好 1.可能会有安全问题。 2.可能 design 不受欢迎

构筑提供的思路：(by [kenlee2](#))

- 1) 无因果关系：油价的上升不一定是汽车销量差的原因。例如政府可能对大车征收环境税，或者经济整体变差（人均可支配收入降低），所以整体消费少了。
- 2) 入不敷出：只考虑了新 model 的收益，研发的成本可能很高。研发投入市场后的广告营销费用可能很高。需要做 benefits-cost analysis
- 3) 时地：研发后可能油价又跌了，顾客可能又回去买大车了。要考虑研发投入市场后的 conditions.

构筑提供的思路：(by [fancydux](#))

- 1) 石油价格上涨导致销量下降，明显的 causal oversimplification.
- 2) gratuitous assumption: 因为石油价格，人们不买 large automobiles. 说不定有其他因素啊，比如倡导绿色生活来着

- 3) cost-benefit : 新的 engine 一定让 sales 不再下降吗? 没有说这种新的 engine 的成本以及市场, 没有办法衡量它一定对 sales 产生正向影响。

构筑提供的思路 : (by [AMMMManda](#))

- 1) 过去油价升不代表将来油价也升
- 2) 就算油价升, 如果这个城市单身狗少 有家庭的人多的话 大家还是会买 SUV 因为能坐的人多
- 3) 就算大家都想买小车, consumer 不必一定会买这个公司的因为这个公司一向以买大车出名

构筑提供的思路 : (by [Gouyushuang](#))

- 1) research 本身可能不可靠
- 2) 气价不一定一直保持高位
- 3) 生产电动车不一定能 maintain sales

04. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor)

【本月寂静】

一个北美的汽车公司 Fleet Motors, 想要拓展 international market, 所以打算 acquire Futura Autos 这个在 Galaxia 国家的快要倒闭的汽车公司, 然后理由是 : Galaxia 这个国家未来会有 growing population, 所以就会变为 Fleet 的 new customers ; 更换 Futura 的 management team 为 Fleet 公司自己的员工来实现 successful transaction ; 还有一点不记得了... (by [qdbldqycl](#))

【考古】

The following is a proposal the CEO of Fleet Motors sent to the stakeholders:

"We should consider international expansion to increase profits and productivity. To do this, we will acquire a failing company called Futura Motors in the country Galaxia. In doing this we help to save Futura and also enter the market of this country. We will discontinue Futura's current auto lines and replace them with our bestselling models in the North American market. To make the corporate transition, we will keep Futura's most workforce but fire the entire marketing and management team."

The CEO of Fleet automobile company writes to shareholders: Many of our shareholders show a strong preference for our expansion of the international market and capacity. In order to achieve this goal, we will acquire a failing company, Futura Motors in the country Galaxia. Since the rapidly increasing population in Galaxia will be the promising customer base for our company, saving Futura Motors will help us enter that country's market where we did not enter. We will change Futura Motors production lines to the same as Fleet Automobile's which made Fleet Automobile the lead in the industry. And we will keep most of current workforce in Futura Motors, and change their marketing and management teams to our best employees. (by [Mia2018](#))

参考思路

1. 无端假设 : “人口增加所以客户群大”但是此国的人口增长并不代表这些增加的人口就是潜在客户, 所以假设错误。
2. 另有他因 : 潜在客户群规模并不是决定汽车销量的唯一标准。而产品种类, 客户喜好和产品价格都可以成为决定销量的因素。

3. 无端假设：F 场的生产工人技术不熟练，产品质量不好，保留 work force，无法生产出同与 Fleet Motors 在北美同样质量的汽车；
4. faulty analogy: differences between North America and Galaxia market，北美型号不一定可以被接受
5. gratuitous assumption: product and management team can suit the new country well; best employees may not be familiar with local market.

构筑提供的攻击点：(by [LaPetiteRachel](#))

- 1) 就算全部换成 fleet 公司的 line 也不一定畅销。不畅销就不能实现 fleet motor 的 goal。
- 2) 这个在北美受欢迎的 model 不一定适用于 galaxia 地区，也许两地区天气和气候不太一样。
- 3) 大量裁员会导致 galaxia 的失业率大大增加，从而引发 local government 的不满，不利于 fleet motor 的海外扩展。

构筑提供的思路：(by [白菜菠菜](#))

- 1) 无端假设：认为在北美卖的好的产品 G 国也一定买的好，但是其实公司根本不了解这个国家的经济，市场等等
- 2) 无因果、考虑其他原因：FleetXX 公司最厉害的员工不一定能在 Futura Autos 公司发挥出他们的优势，他们可能没有原来的员工那么了解这个公司的产品和运作，还有消费者，很有可能在他们的管理下，做出有损 F 公司的决策。
- 3) 不是一定要收购 F 公司才能达到股东发展国际市场的目标，还可以采用其他方法。

构筑提供的思路：(by [vickychi0913](#))

- 1) 无根据假设，FM 失败完全是由于 models 失败，还可能是公司腐败。欺诈，失去信誉，或者是 Galaxies 这个国家不流行这个产品
- 2) 保留原有生产线未必能提高生产效率，因为有可能生产线工人也存在问题
- 3) 未必 merge 能获取大量客户，以来失败企业未必有很多客户，二来客户粘性可能不够，merge 有可能是坏消息产生市场恐慌，人们为了减少不确定性不再使用 FM 产品。

构筑提供的思路：(by [探宝鼠](#))

- 1) 国家不同，自家的 model 不一定在另一个国家适用。
- 2) 破产的公司失败的原因可能是因为那个国家竞争力太强，而不是自己的生产线不行，可能是管理等问题。换了新的生产线未必可行。
- 3) 自家厉害的员工去新的公司当管理者，原公司的员工未必能适应他们的管理方法，可能会跳槽，影响到公司运转。

构筑提供的思路：(by [MAVISCHAN1122](#))

- 1) 没有做过调查，不能就认为能吸纳大量客户。
- 2) 时地全等，在北美成功不一定在 G 成功。
- 3) 员工和营销策略可能只是在本地行得通，在 G 可未必行得通。

构筑提供的思路：(by [astronautes](#))

- 1) 提出意见的股东只是小部分，很多满意现况的不会提意见。在重大商业决定之前应该知会所有股东，统计意见，不然人家不高兴了可能会抛售股票导致股价下跌。

- 2) 开拓别的国家市场的成本。需要了解进出口政策, 税率, 是否需要商业执照等。
- 3) FA 失败的原因不止手机型号, 也许 marketing, 售后服务不好, 或是当地市场很多竞争者。
- 4) 接下来十年的 trend 谁都说不好。

05. 体育赛事 (2 次)

【本月寂静】

有一个国家举办了一次足球比赛 之后这个来旅游的人比前三年比每年都增长; 所以这个观点就希望旅游局在举办一次大型国际体育活动 可以吸引更多游客。 (by [claire612](#))

作文: 一个小岛五年前举行了足球比赛, 之后三年该地的游客人数上升了 25%, 该地的旅游部门表示可以再办一场比赛, 增加游客数量, 从而获得 economic benefit (by [JoJo 一定会成功](#))

【考古】

V1: A small island country Bonaria 的旅游局 office 跟经济部的 minister 说:

The country of Bonaria held a major soccer competition five years ago, and number of tourists has increased by 25% in following 3 years. Therefore, if the country continues to hold an international sport events, tourism will increase rapidly in the country and thus bring benefits to the country's economy. (by [maxnova](#))

V2: 某 small island country (B 打头的一个国家) 的旅游局 office 跟经济部的 minister 说, 5 年前的 soccer competition 促进了当地旅游业的发展, 使得接下来 3 年里的游客人数比之前多了 25%。因此这个 office 建议再搞一次 international sport competition, 这样就可以带动旅游业的发展, 并且促进 economy 的发展。 (by [宝拉](#))

V3: 作文很短, 是说有一个国家 5 年前办了场 major soccer competition, 最近 3 年 tourism 的游客数量增加了 25%, 旅游局的人就建议国家, 要多办此类 important international sporting event, 来增加 tourism 的 visits 和 benefit the whole country economically. (by [amberberqqq](#))

V4: 一个国家三年之前办了一个 soccer competition 使 tourism 增长 25%, 现在好像是经济又不太好了所以要再来一次 boost 就想再办一个 international sporting event 希望复制上次的 25% growth, 来 benefit overall economy. (by [SsserenaM](#))

V5: 题目是说 B 国家五年前举办了一次大型 soccer competition, the number of tourists visting B-country in the following three years was 25% higher than the three years before the soccer game. 所以应该再举办一次 major international sporting even to attract tourists and help the country econometrically. (by [fionaleechase](#))

V6: 有个小岛国家叫 Bonaria, 5 年前举办了足球赛, 然后赛后三年 tourist 数量暴涨 25%, 然后 in order to attract tourists and benefit the country economically, 这国家应该再 host 一个大型 sporting event. (by [afdsfadfasdfaf](#))

V7: 某城市 5 年前引进了足球比赛。三年来游客数量持续增长。作者提出观点, 为了进一步发展旅游、促进经济利润, 要引进其他的 competition. (new competition to increase tourism benefit country economically) (by [Rubingicy](#))

参考思路

1. 赛事成本,

2. 时地全等 all things equal, 过去 5 年有用, 不代表现在还能吸引游客, 说不定全球经济不好, 大家不出国看比赛呢, 或者你这个城市治安不好, 人家不敢来了。
3. 错误的由时间先后推出因果关系, 先是办了足球赛, 然后旅游人数上升, 不代表这两个有因果关系。

构筑提供的思路: (by [amberberqqq](#))

- 1) 过去不等于未来
- 2) 先后不代表原因
- 3) 缺乏其他数据和 research 支撑 (基数未知, 25%怎么算的等等)
- 4) 可能入不敷出

构筑提供的思路: (by [BlankSpace](#))

- 1) 因果: 不能确定是足球赛导致了人数增长;
- 2) 假设错误: 不能确定举办另一场 event 就会赚钱, 可能会赔钱;
- 3) 要增加游客数量, 也可以通过别的方式, 比如说提供旅游 package discount 什么的。

构筑攻击点: (by [Irene1205](#))

- 1) 无关假设: 游客增长是 soccer 带来的。
- 2) 错误类比: 能成功举办 soccer 比赛不代表能胜任其他体育赛事, 经验不一定通用, 还有风险很大。
- 3) 未考虑承办体育赛事的花费, 大的支出不能 benefit the nation economically, 违背了这项决议的初衷: 使国民经济变好。前两个指出基础的 critical flaws 后, 这个攻击点主要是扮演 weaken argument 的角色

构筑提供的思路: (by [cathaynova](#))

- 1) 因果关系, 旅游人数增长不一定是由于 soccer competition 造成的, 可能是采取措施, 比如降低门票价格, 提高服务质量造成的。
- 2) 入不敷出。即使是它造成的, 不一定说明 benefit economy, 因为会 cost so much money
- 3) 未来会怎样不可知。结合埃及特点, 我特意提及过几年可能有 criminal rate growing 恐怖袭击等, 这个原因会影响以下的战略。

构筑提供的思路: (by [华理陈 sir](#))

- 1) 时地全等: 等它将来 host 一个 event 时, 没搞 event 的国家也在搞, 旅客不去了
- 2) 无因果关系: 前几年旅客多, 可能不是 event 吸引的, 而是前几年 living standard 的提高使这些土豪任性来这旅游
- 3) 错误假设: 作者假设增加的 revenue 能超过 cost, 其实可能 cost 超过 revenue。

构筑提供的思路: (by [chzhaoy](#))

- 1) 国际大赛和吸引游客来没联系, 比如说国际大赛在很炎热的地区 (世界杯办在卡塔尔), 这样在铁粉的游客也会考虑下要不要去。
- 2) 过去很多游客去现场看不代表以后也会, 比如说以后的潮流变成了在电视上看体育赛事, 这样游客是不会去现场看的。

- 3) 收入可能弥补不了开支, 比如说过去五年这个国家的人工费用增长太多, 这样即使办了体育赛事那么也可能赔钱。

构筑提供的思路: (by [阿兔](#))

- 1) 没考虑成本, 建体育场馆啊, 运动员的住宿啊都很花钱
- 2) 实地全等 以后咋样还不一定
- 3) 以前的旅游者多可能不一定是这个比赛吸引来的, 可能当时整体经济就很好, 大家都很喜欢旅游

构筑提供的思路: (by [小小圆子](#))

- 1) 过去与未来错误类比
- 2) 足球和其他运动错误类比
- 3) 不一定对国家经济有利, 可能成本更大。

构筑提供的思路: (by [送你一个胡萝卜](#))

- 1) 三年前游客量的增加可能有其他原因
- 2) 再举办赛事不一定会导致游客量同样的增长, 可能有其他结果。
- 3) 时地全等 all things equal: 五年前跟现在不一样。

构筑提供的思路: (by [kosame](#))

- 1) 过去的的数据不可靠
- 2) 那些对体育赛事感兴趣的人可能已经来旅游过了不会来第二次
- 3) 忽视了承办一场大型比赛所需要的费用;
- 4) 比赛后三年一直都很多人, 可能是别的吸引了游客, 可以加大对那些 factors 的宣传

构筑提供的思路: (by [yiyiplum](#))

- 1) 当时的那个 3 年可能全球经济好, 大家都愿意旅游。
- 2) 旅游者不是因为 soccer, 而是因为小岛的美才去的
- 3) 如果主办比赛对小岛来说经济代价太大, 以至于后面旅游人数增加不能够 cover the previous cost 然后就不好了

构筑提供的思路: (by [林四月](#))

- 1) 时地全等
- 2) 比较无效 (两种运动会肯定不会完全一样)
- 3) 无端假设 (游客增长不一定是足球会的功劳; 即使是也不一定能刺激经济)

构筑提供的思路: (by [FMDDD](#))

- 1) 因果。不一定是比赛引起的游客增多
- 2) 时地全等。五年前的定律不一定适用于现在
- 3) 错误类比。其他赛事不一定像足球一样吸引人

构筑提供的思路: (by [不古 Jess](#))

- 1) 因果关系不确定;

- 2) 时地全等；
- 3) 没考虑 cost；

构筑提供的思路：(by [LITTE MINTA](#))

- 1) 时间不全等：五年前好不代表以后也会好；
- 2) 错误类比：人们对不同的体育项目喜好不一样；
- 3) cost VS gain：举办 event 花的钱可能更多。

构筑提供的思路：(by [吐露浦](#))

- 1) 纵向类比；
- 2) 前后发生不代表因果；
- 3) 没有分析成本和收益（即使促进旅游业但是成本和副作用很大也对经济不好）

06. 摩托车公司更换广告渠道

【本月寂静】

讲的是一个摩托车销售公司吧还是怎么的，调查显示有 90% 顾客说 advertising on website 的效果不好，他们不会因为在 website 上打了广告就去买。以前的数据显示，在 television 上打广告销售会上涨。公司认为如果他们取消在 website 上打广告，把钱拿去在 television 和 radio 上打广告的话公司可以 make more profit。（记得不是太清了 大概是这个意思）(by [lili 要念研究生](#))

【考古】

V1：Metro Motorcycle Company 的 market researcher 向公司管理层（好像是 director of the designing department 也不是 advertising department）提出建议：

“Metro Motorcycle 在 social network website 上面投放的广告没有效果（has no effect on sales），因为根据一个 survey（没说时间和做调查的是谁），90% of the respondents 表示 they had never bought any specific products after watching ads on social network website。作者接着说 advertising through television and radio yield far more sales。去年在 television and radio 上投广告以后，sales of motorcycle rose 15% in the city。所以该 market researcher suggests: in order to make the marketing project more profitable, the company discontinue advertising on social network and spend all ads budget on television and radio ads instead, ” (by [icemelon](#))

V2：A memorandum from a marketing researcher of Metro Motorcycles:

The advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A customer survey shows that 90% of the participants said they never purchase the product because of the advertisements on the social networking website. In a year, after the company implemented the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. Therefore, the company should put all the advertisement budget on TV and radio ads, instead of on social networking website. (by [Chelsea18](#))

V3：一个摩托车公司的 marketing reserach analyst 说：the advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A customer survey from one social media websites, 90% of the survey answered said they never purchase the product shown on the website（意思就是他们根本不买或者根本和他们不相关）。In a year, after the company implement the TV and radio advertisements in the

Metro City, the sales of motorcycles increased. So, the company should put all the advertisement budget on TV and radio ads, instead of on social media website... 大概就是这样. (by [H.Qi](#))

V4：一家公司认为 online ads 没有 television ads and radio ads 有效 (effective)。因为他们做了一个 survey, 90%的 website users 表示他们不会因为网站上有某个产品的广告而去买这个产品。过去一年里, 这家公司的 online ads 的销售额比 TV 和 radio ads 的销售额少。为了提高利润, 这家公司决定 discontinue online ads, increase the investment in TV and radio ads. (by [Shinny2015](#))

V5：一个 marketing reserach analyst 给 motorcycle company 的 head of advertisement department 的 memo 里说：我们的 social media website advertising 完全没有起到计划中的作用。从一个 social media website 数据显示 90% survey from the site 说广告没有促使他们去买这个公司的 motorcycle。同时, 我们去年在 television 和 radio 上投放了广告, 今年的 sales 增长了 15%。所以, 我们应该放弃 social media 广告的 budget, 把资金投入 to television+radio 的广告中。 (by [MichelleHY](#))

Metro Motorcycles change advertisement plan: A article from a researcher of Metro Motorcycles to the head of the marketing department:^[1]_[SEP]The advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A user survey shows that 90% of the participants said they never purchase the product because of the advertisements on the social networking website. On the contrary, TV and radio advertisements have better effects. In a year , after the company implemented the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. Therefore, in order to increase company advertisement profitability, the company should stop spend money on internet advertisement and put all the advertisement budget on TV and radio ads instead . Q: please evaluate the article and the researcher's plan. (by [sophie2018](#))

参考思路

1. 错误取样：a) 样本选取不够, 只有一个； b) 样本不一定具有代表性, 未必代表整个 social media 的 group；
2. 其他因素：a) 可能整个 industry 在那一年因为一些明星效应或者其它原因导致了 industry 的增长, 不一定是因为 TV 广告导致了公司的业绩增长；
3. 情况变化：未必广告在 TV 和网站是互斥的, 没证明其它方案没这个方案好, 也许一半一半可以达到更好的效果, 而不是单一投资广告在一个领域。

构筑提供的思路：(by [icemelon](#))

- 1) survey 的样本不具代表性。可能 respondents 都是穷学生, 经常上社交网站又买不起摩托车这种贵产品。如果公司把广告投放在白领阶层常上的 SNS 上, 销量可能会有明显提升。
- 2) oversimplified causal relation. 15% 的销量上涨不一定是因为电视广播广告, 可能是因为去年一直在搞促销, 大家就都来买。基于的假设：transfer budget to television and radio ads 以后销量会继续上涨。如果移了广告费, 今年销量又没涨, 公司就方了。。
- 3) 在得出最后结论之前, researcher 需要做 benenefit-cost analysis. 也许电视广播广告费很贵, 比 social network 广告贵三倍, 但是并不能带来相应的销量增长, 这种情况就可能赔钱。
- 4) 原文说销量在城市上涨了 15%, 不代表全国销量都上涨 15%, 可能 nationwide 销量是下降的, 这种情况下不能说电视广播广告起到积极作用。
- 5) 没有证据表明双管齐下不会达到更好的效果。
- 6) 撤掉 SNS 广告有潜在危害, 可能没办法吸引一部分潜在客户了。

构筑提供的思路：(by [gy 小蜜](#))

- 1) 只在一个网站上 survey sample 太小。不具有代表性
- 2) sales 增长可能有别的原因 在电视广告播出后可能只是巧合
- 3) 不一定更 profitable 因为广告费用可能会增加很多

构筑的攻击点：(by [soul_shadow](#))

- 1) 百分之十的销售增加并不一定来自于广告，很可能是其他原因导致的比如提高了车子的技术
- 2) 以前人们不在意 social network 不代表以后不在意
- 3) 调查可能有误

构筑提供的思路：(by [鲸 0505](#))

- 1) 样本不全
- 2) 相关 \neq 因果，可能第三因素导致 sales
- 3) 有第三方案，结合网站和电视广告

构筑提供的思路：(by [penghui_zhang](#))

- 1) small sample size cannot represent all the samples in the pool.
- 2) sales 的增加和电视广播的广告没有任何 causal relationship，也许是巧合。就算有因果关系，那么也有别的因素可以影响 sales 的上升，不止广告一条路。
- 3) profit = sales - cost. 销售上升不等于 profit 增加，也许 sales 的增加不能 cover 成本的 shift，结果还是没钱赚。

构筑提供的思路：(by [vickydomi](#))

- 1) 调查不具有说服力
- 2) 导致销量增长的因素有很多，并不一定只是因为投放电视 radio 广告
- 3) bad plan, 转移 budget 投放广告并不一定能导致销量增长，可能 television 广告已经饱和。而且可能有副作用：太多广告还可能引起消费者的反感

构筑提供的思路：(by [Zoe-IESE](#))

- 1) Sample scope, respondent
- 2) Casual relation between advertisement on TV and profits. Insufficient infor. To prove close relation sales growth and TV advertisement
- 3) ROI. Many factors decides the profitable marketing campaign

构筑提供的思路：(by [Ronß](#))

- 1) 调查不充分。一个网站不代表所有消费者。
- 2) 类比错误。M 城情况不代表整个市场。
- 3) 时间外推。即使 M 城代表整个市场，即使 M 城成功了。也不代表未来会成功。

构筑提供的思路：(by [sophie2018](#))

- 1) dubious survey : perhaps responders are not typical/ target buyers of Metro Motorcycles;
- 2) false assumption: good sales in Metro city may caused by huge discount in that season;
- 3) Cost-benefit analysis should be preformed here : what if the cost of TV and Radio is prohibitive and can not balance the gains?

- 4) Unpredictable future: there are many factors may stop the company increase profits even ads are well channeled. what if more competition? suppliers goes wrong? machine broke down?

构筑提供的思路：(by [luckyfanta](#))

- 1) 通过样本代表性
- 2) 因果关系
- 3) 未来时间关系来写就行

构筑提供的思路：(by [庄晓曼](#))

- 1) 可能是别的原因导致 sales increase
- 2) 会不会三个一起投资效果更好
- 3) 作者理所当然认为 sales 增长 profit 就会增长

构筑提供的思路：(by [3180035155](#))

- 1) survey 的可靠性 (没有讲调查人数, 范围等等)
- 2) 利润不止和 sales 有关 (成本高的话会亏)
- 3) 两种方法不一定可比 (有点牵强, 我写的没有证据显示这两种方法可比, 可能有的人看互联网, 有的看电视, 基数和影响都不一样)

07. 软件临时工 (temporary labor)

【本月寂静】

一个软件公司 3 年没有盈利, 为了解决这个问题, 决定学习汽车行业的经验, 把 25% 的正式员工全部换成临时工, 认为这样可以在短期实现利润增长, 也有利于企业长期发展 (by [kkkkkwang](#))

【考古】

V1: Jasetmen Software Design 公司的 budget committee 做了个报告, 说在过去三年 made no profit, 因此他们打算削减预算。他们借鉴的是 the lead of the auto industry 的做法, 把 expensive, full-time 的员工换成 cheaper, temporary 的员工, 并且认为就是这种 replacement 的做法挽救了这个 auto industry 的公司。JSD 公司认为临时工没有员工福利, 且工资比全职工少, 这能给企业带来更高的利润持续的增长。
(by [slina24](#))

V2: 一家 computer software 公司 profit 一直不增长, 于是想要 cut budget。因为一家 leading auto company 采用的方式是将 full-time employee 替换成 temporary employee。因为 temporary employee 只有大概 half of the payment of full-time, 并且不需要 benefit, 因此大大的减少了 cost。因为这个 auto industry 的成功, 这家公司决定 immediately cut 25% full-time employees 来实现 profit in short term and ... in long term。 (by [贾贾 Van](#))

V3: 说一个 software design company 最近经营状况不好 (software computer company experienced profit decline for three years)。然后文中一 manager 提议我们可以效仿一个 auto industry 的做法——replacing some expensive full-time employees to temporary labor。然后说这个 auto industry 在 cut employee 之后 profit 就上去了。最后说如果我们 (software design compamny) follow 这个做法, 我们也可以获得 short-term 的 increasing profit 同时还可以保持住对于长期而言。 (by [JackOriginal](#))

V4：说一家 software company 连续三年利润亏损，author 认为这家公司应该 follow the strategy in the auto industry 实行 lay off 来缩减 budget，汽车行业某时期也存在类似情况，于是汽车行业开始用临时工换 full-time employee，因为临时工的工资是 full-time employee 的一半，所以可以大量减少预算。因此这个软件公司如果 switch 25% full time employees to temporary positions，就可以减少预算，来实现 short term profit and stability in longer-term. (by [cdakamer](#))

V5：作文题目大意是讲有个软件公司准备 switch full time employees to temporary employees。因为全职员工的 COST 高而且还要交员工福利等，而换成临时工后能降低成本。另外 auto industry 的 leading companies 已经这么做了而且收到了很好的效果，所以作为 computer software 公司取得理想效果也是当然是的。所以 the argument suggest 应该把 25%的全职员工换成临时工，这样可以提高 profit. (by [feidage111](#))

V6：software company: the company has not made any profit in the last 3 years. to cut budget, the company should replace full-time employees with temporary labor since the latter is cheaper. this solution has been used in auto industries to improve profit. in this way the company will make profit in the future. (by [□□零](#))

参考思路

1. inefficient reasoning
2. cost-benefit analysis
3. 错误类比等等都可以写

构筑提供的参考思路：(by [Vhyq](#))

- 1) 两个行业不能比，一个可能是 labor intensive 所以临时工也能做，软件开发临时工搞不定所以没法用
- 2) 错误假设。假设突然成了黑户的码农们还会好好给你写代码，有可能码农们不爽然，后效率就降低了产出就低了，sales 低了所以 profit 也没法高
- 3) 错误因果关系。都变临时工了还实现长期 stability 这个 budget committee 真是可以领盒饭了，看到这个 conclusion 我考场上都快笑出来了

构筑提供的参考思路：(by [Lync](#))

- 1) 两个行业不可比；
- 2) 可能会增加正式员工的负担，公司可能要额外给正式员工补贴，临时员工的效率不高；
- 3) 利润是个很复杂的东西，有可能原因不在于 cost of labor 而是在于本身的竞争力不高。

构筑提供的攻击点：(by [feidage111](#))

- 1) The success in auto industry does not lead to success in the computer software industry。造成两个行业不同，差异的因素很多。而且除了 switch to tempory employee 还有可能有其他因素导致 auto industry 提高利润。
- 2) 另外换成临时工有风险，它们不稳定，技能没有全职高，导致效率低。除了换成临时工的策略，公司应该多做培训提高效率、或其他方法等来提高利润

构筑提供的思路：(by [Blannnk](#))

- 1) 类比不当。Software design 应该更需要经验丰富的长期员工从事技术含量较高的设计工作，而自动化生产的那些公司可能用机器就可以了问题不大。
- 2) 因果错误。利润下降可能有更多其他的原因

构筑提供的思路：(by [hanhantt](#))

- 1) 实地全等：3年前不代表现在
- 2) cost：临时工虽然便宜但是他们可能水平不够效率低花的时间多，要雇佣更多的人，cost 更高了
- 3) 类比错误：auto industry 和软件设计明显不是一个行业啊

构筑提供的攻击点：(by [MMMMichelle0630](#))

- 1) 这种 switch 不一定能减少 laborcost 可能会增加劳动成本 因为可能要 training 花费钱
- 2) 类比错误 两个公司不一样
- 3) profit=revenue-cost 然而收入减少了吗？只减少 cost 不一定可以 make profit

构筑提供的思路：(by [臭老蚊](#))

- 1) rest on a fault analogy of auto industry with software design industry
- 2) gratuitous assumption that switching to the temporary labor force will decrease the salary expense and increase the profit. For example, the extra training expense, also the product quality effected, so the sales volume decreased.

构筑提供的思路：(by [璇姐姐](#))

- 1) auto industry 和 software design 没有可比性。
- 2) 就算节约了 labor cost, 临时工的熟练度不如长期员工，犯错使公司 inefficient, 利润也不一定增加。
- 3) 临时员工流动性大，短期有收益长期也不会使公司稳定。

构筑提供的思路：(by [口口零](#))

- 1) false analogy
- 2) unfairly assumes there is a causal relationship between

构筑提供的思路：(by [Sarah cah](#))

- 1) auto industry 不能直接和 computer software industry 类比，两者产业性质差异很大，对员工的素质要求也不尽相同，适用于 auto 的 strategy 不一定适用于 software company;
- 2) 无理归因&原因不唯一：即使可以类比，但人家 auto 利润增长了可能主要是其他原因，只是恰好碰上了 full-time 到 part-time 的转变比如经济 booming 了，大家出行对汽车的需求更大了；或者他们公司推出了成本更低性能更好的新车系列；或者是因为他们最初有很大一笔固定成本的投入(比如厂房啊，机器啊)，但随着时间推移和规模效应，近几年没有这笔 fixed cost，但享有同样或者更好的营业额；
- 3) 此消彼长：就算 software company 采取了 full-time 到 part-time 的转变，员工成本是降低了，但也会带来其他负面的影响。比如临时工没有全职工靠谱啊，对公司没有归属感，效率低错误率高，这样得不偿失，可能还会损伤公司的利润；
- 4) 没做 overall 的 cost-benefit 分析啊，成本不止是员工成本，还有其他种类的成本，比如原材料成本/研发成本。如果这些成本上升，抵消了员工成本的降低那也于事无补；还有定价啊，

software 领域大家都懂的, 推成出新非常快, 价格总是越来越低的, 所以也有可能是价格的原因导致利润下降 or 停滞不前。(运用 Profit=Revenue-Cost 分析)

构筑提供的思路: (by [穆小鸢](#))

- 1) 调查有效性
- 2) 他因导致其他公司卖得好
- 3) 没有证据证明加入这些特点会提高销量

08. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights) (4 次)

【本月寂静】

一家航空公司的分析员对比了其他几家公司后, 觉得是因为公司加了一些新的飞机, 再加上燃油费的增加, 导致去年的亏损 (by [qiqiqiqiqi02](#))

Provincia airline 公司的 profits 下降很厉害。有个 business analyst 分析有两个原因, 一个是油价涨了, expenditures 涨了; 另一个是采购新的 flights 花了很多钱。然后这个 analyst 又分析说, Provincia 和其他公司都面临上涨的油价, 但是 some companies even improved their profits, 所以排除了油价上涨。Therefore, to improve profits, Provincia 应该 eliminate the new flights added earlier this year. (by [dizzyzz](#))

一个航空公司的 analyst 给 CEO 写信, 说去年刚开年的时候油价大幅上涨, 而且他们增加了航班, 最终利润下降 20%。但是别的航空公司同样经受油价上涨, 但是利润上涨了, 所以油价上涨应该不是他们公司利润下跌的原因, 所以明年应该把新增的航班取消来保证利润。(by [ppq889216](#))

航空公司利润降低, 分析师认为可能有两个原因 1.是 油价上涨 2.去年又新开了航线 然后说其他公司同样遭受油价上涨但是有的公司利润还高了, 所以油价不是原因, 新开的航线才是原因, 因此要取消新开的航线。(by [Andrea313215](#))

【考古】

V1: The business analyst write an email to his CEO:

The profit of Provincia Airline has decreased last year. At the same time, it expanded its operation. Also oil price increased drastically in the beginning of the year. As some other airlines also faced the roaring oil price and they were able to increase their profitability, the oil prices alone not the reason for the loss in profits. The newly added 5 flights (expanded operation) should be responsible to loss in profits. In order to return to profitability, we should eliminate new flights added earlier this year. (by [newsaynev222](#))

V2: P Airline 的一个 business analyst 给 CEO 写 email, 说咱公司去年的 profit drop 了 20%+啊! 宝宝很担心咱公司发展啊! 今年年初咱还 expand operation 开了 5 个新航线! at the beginning of the year 油价还蹭蹭的涨, 咱们 fuel expenditure 也蹭蹭的涨! 但这并不是重点! 其他 competitor 在这种情况下还 increase profit 了呢! 所以问题一定出在这新加的几个 new flights 里面! so 我们要斩草除根! eliminate 这些新航线以后咱 profit 肯定蹭蹭的涨! (By [angelacheung](#))

V3 : Provincia 航空公司的 CEO 说 : 去年公司 profit decrease, 同时世界油价上涨, 所以公司燃油成本上升。也是在去年, 公司增加了一些 flights to 5 cities. 因为其他航空公司也同时面临燃油成本上升的问题, 但有些公司的 profit 还是有 improve, 所以油价不是导致 P 的利润下降的原因。因此, 利润下降是由于新开的那些 flights, 所以我们应该 eliminate 那些 flights。 (by [励志型 yy](#))

V4 : 一家 Airline 的 analyst 写信给 CEO, 建议下一年取消去年新增的航线。因为去年这家 airline 的 profits 下降 20%, 一方面因为年初油价上涨导致飞机燃料支出增多, 但是其他航空公司也面临这个问题, 而且其中一些航空公司却实现了 profits 的增长, 所以油价上涨不是唯一的原因。另一方面, 去年公司新增了 5 个城市的航线。结论是这些新增的航线也是导致 profits 下降的原因, 所以下一年要取消它们, 为了 increase profits。 (by [chaaang](#))

V5 : The profit of Provincia Airline has decreased last year. At the same time, it expanded its operation. Also oil price increased drastically in the beginning of the year. As some other airlines also faced the soaring oil price and they were able to increase their profitability, the oil price alone is not the reason for the loss in profits. The newly added 5 flights (expanded operation) should be responsible for the loss in profits. In order to return to profitability, we should eliminate new flights added earlier this year. (by [我也在这里](#))

V6 : 有一个航空公司的 CEO 说他们公司的 profit 下降说了两个原因一个是 fuel cost increase 一个是新增了 five flights 因为其他公司也同样 face fuel cost increase 的问题但是有些公司 profit improved 所以说 fuel cost increase alone is not the reason for profit decline 所以问题应该是在 new flights 上所以他建议要 eliminate new flights to improve profit (by [curucma](#))

构筑提供的思路 : (by [alzn2765](#))

- 1) The CEO fails to establish the causal relationship between the decline in profit and adding flight. The sequence of these two events, by itself, does not warrant the former caused the latter. There are many potential factors that may cause the decline. For instance, Unless the CEO would rule out all these possibilities, it is gratuitous to attribute the decline in profit to the adding flights in some cities. Any attempt aiming to solve the problem of decline in profit must base on a thorough investigation to gather data in order to narrow down and locate the actual cause of the decline.
- 2) The CEO commits false analogy by equating Provincia Airline and other airlines. The dissimilarities between the airlines may outweigh the similarities, thus making the comparison less valid. It is possible that some other airlines were enjoying the oil compensation from the governments, which were promoting their own national brand in airline industry, to offset the effect of high oil price, while Provincia Airline was not enrolled to such compensation at all.
- 3) The CEO unfairly assumes that elimination of flights suffices to stop the decline in profit. If the decline was caused by a combination of factors, such as..., some of which will still remain in the future. A mere elimination of flights may have insignificant impact on the decline in profit. Furthermore, the CEO also makes the assumption that elimination of flights is necessary to stop the decline in profit. Common sense tells us there are many such possible factors as.... The CEO must explain why none of them was available or why they all failed to achieve the same result.

参考思路 :

- 1) 充分必要条件 : flight expansion 是 profit 减少的唯一条件? 也有可能是非扩张航线乘客减少。

- 2) 错误类比：其他公司 increase their profitability, 也许是他们的服务更好, 航线更全, 顾客更喜欢选择他们公司。
- 3) 无根据假设：Decrease flight expansion 一定会使 profit 上升？虽然减少航班数量, 可以减少 overall cost, 但是 revenue from these flights 也是同样减少。

构筑提供的思路：(by [露牙牙 Vamtoria](#))

- 1) False Analogy: P 航空公司和其他航空公司情况不会完全一样, 那些 profits 有增长的公司或许是因为有更好的服务或其他原因增加了收入, compensate 了油价的增长
- 2) 外部条件不变：认为 P 航空公司在过去的一年除了油价只有 operation 的变化, 然而还有其他可能诸如：竞争对手的出现, 经济大环境萧条
- 3) 无因果：未排除他因 (构筑在考场上虽然想到了, 但是只写了好写的前两点)

构筑提供的思路：(by [Fchillex](#))

- 1) 他因, 可能其他原因, 导致 cost 增加, 不止这两个
- 2) 论证无据, 不是 cost 减少 profits 就增加。
- 3) 取消航线未必能带来利润上升, 利润还有其它因素导致。

构筑提供的攻击点：(by [starchoi](#))

- 1) false analogy：procia 公司跟其他公司情况不一样, 不能类比, 有可能其他公司的管理层比该公司原本就好得多, 所以才会有这种结果
- 2) eliminate 航班可能促使该公司在其他城市失去客人, 从而进一步恶化利润
- 3) 油价跟利润没有必然关系

构筑提供的思路：(by [励志型 yy](#))

- 1) 利润上涨的公司可能只是少数, 而且他们有可能和石油公司有签订合同, 燃油成本受世界石油价格影响较小
- 2) 没有提供公司 flights 的需求、成本、收入的数据, 说不定新加的这些航线正是需求很大利润很好的。

构筑提供的思路：(by [chaaang](#))

- 1) false analogy
- 2) 新增航线导致去年 profits 下降没有依据
- 3) 即使去年新增航线并没有盈利, 可能明年会盈利

构筑提供的思路：(by [菜菜菜菜](#))

- 1) 可能 P 公司前几年的盈利一直处于下降的趋势, 平均下降 30%, 那么 20%也不是很多啦
- 2) revenue-cost=profit, 其他公司盈利是因为 revenue (大大) -cost(大), 而 P 公司损失是 revenue(小)-cost(大)
- 3) 他因, 服务突然不好啦, 把人拖出飞机事件啦,

构筑提供的思路：(by [helenmikaka](#))

- 1) 即便现在关闭 cost 是 sunk cost (购买飞机, 招聘新人 ect) 于事无补

- 2) 错误类比：其他航空公司没准有 marketing campaign, renovate 机舱，提升服务促使 revenue 增加
- 3) 要看 long term benefits，新航线可以拓宽 market，增加 customer 的 acknowledgement

构筑提供的思路：(by [宋痂岛](#))

- 1) 无理假设：认为引进 the new flights 和 oil price 上升在同时发生，都是导致 cost 上涨的因素
- 2) 无因果联系：认为 the new flights 导致 cost 上升，不一定，没有做 cost-benefits 分析，还有内在的其他原因会导致 cost 上升，如设备啊，宣传手段等等
- 3) 错误类比：其他公司可能科技创新、管理创新等等

构筑思路：(by [Clemence4ever](#))

- 1) 航空公司不一样，不能一概而论
- 2) 关新航线也不一定能让收益涨上去啊，开一定是有原因的，应该 rule out 其他 factor 并且做 balance 分析。

构筑提供的思路：(by [饼饼 Ada](#))

- 1) either or choice，可能有其它原因导致利润下降，比如经济大环境啊，服务质量啊，之类的
- 2) insufficient evidence，不能因为有些航线赚了，就觉得油价影响不大，不然可能赚的更多，另外这个五个新航线可能很赚钱，但是没有提
- 3) 取消新航线也不一定能赚钱，可能会损失一部分客户，另外航线的取消意味着裁员，可能会带来负面的社会评价，进一步伤害 profit

构筑提供的思路：(by [rrrrbylu](#))

- 1) 错误因果。油价上涨和五条航线不一定是导致利润下降的原因，有可能有其他原因，比如服务变差、延误增加
- 2) 错误类比。其他公司不受油价上涨影响，不代表 P 公司不受。
- 3) 举措不一定有效。把这五条航线去掉就能提高利润吗？有可能乘客会 complain，甚至影响自己现在的业务。

构筑提供的思路：(by [iseasen](#))

- 1) gratuitous assumption，eliminate 飞机可能造成别的负面影响，不一定能够增加利润
- 2) all things are equal，这几架盈利的飞机不一定有代表性，比如这几架是在人流量较大的地区飞行的
- 3) causal oversimplification 利润下降有可能是别的原因导致的，比如竞争对手的商业活动等

09. 店面购买 (retail space)

【本月寂静】

a clothing retail shop 要在 palm grove 买地，因为 palm grove 的地价已经好几年没长了，所以 similar space 的价格肯定比 Sandida Heights 的便宜。这样可以有 financial interest (by [浅蓝色的微笑](#))

【考古】

The following appeared in a letter from a part-owner of a small retail clothing chain to her business partner:

"Commercial real estate prices have been rising steadily in the Sandida Heights neighborhood for several years, while the prices in the adjacent neighborhood of Palm Grove have remained the same. It seems obvious, then, that a retail space in Sandida Heights must now be much more expensive than a similar space in Palm Grove, which was not the case several years ago. So, it appears that retail spaces in Sandida Heights are now overpriced relative to those in Palm Grove. Therefore, it would be in our financial interest to purchase a retail space in Palm Grove rather than in Sandida Heights."

参考思路：

1. 错误类比：SH 和 PG 难以类比，地区之间必然存在差异，因为要考虑经济、人口、交通等问题，不能单凭地价上涨与否判断哪个地方的地价高，哪个地方更值得投资。
2. 因果关系-忽略他因：To increase financial interest 不一定是因为低价买到了一块地，还要考虑产品销量、交通便利、地区客流量等因素。
3. 因果关系-错误因果：The claim that retail spaces in Sandide Heights are now overpriced does not necessarily proves that purchasing a retail space in Palm Grove can bring about financial interest. SH 的门店价格高不能说明在 PG 投资就能赚钱。SH 的地价高，就一定没有 financial benefits 吗？因为 SH 的地价在上涨，这个反倒说明在 SH 买地能带来利益。为了更好地评价 financial interest，我们还应该了解 SH 地门店价格的趋势，并比较两地的商业利益。
4. 无根据假设：The real estate price in Sadida Heights have risen while then prices in Palm Grove have remained unchanged is not sufficient to reach the conclusion that a retail space in Sandida Heights is not much more expensive than a similar in Plam Grove. 事实可能是 SH 的原地价就比较低，而 PG 的地价比较高，所以虽然 SH 的地价一直涨，但是还是比 PG 的便宜。

构筑提供的思路：(by [ImmmHuely](#))

- 1) 虽然 city A 的商铺价格逐年在增，但是 city A 的商铺单价可能比 city B 的低，在 city B 买不一定 beneficial。
- 2) 购买商铺不能只考虑商铺价格，应考虑到附近居民购买力、需求等等

构筑提供的思路：(by [Joannnna97](#))

- 1) 时间外推类错误。之前上涨的真正原因是什么。未来是否还会上涨。
- 2) GH 现价已经很高了，而邻居 P 的价格目前还没有上涨，并且 P 可能未来受 GH 影响被带高，所以现在购买 P 可能未来收益更大。

构筑提供的思路：(by [当当 Dawn](#))

- 1) S 城市上升不代表 Price 会比 P 高，说不定以前 S 的价格很低；
- 2) S overpriced 不代表发展前景比 P 差。

构筑提供的思路：(by [nikiiiiik](#))

- 1) 不能把 real estate 情况和 retail spaces 直接类比，还是有不一样的地方。
- 2) 不一定 overpriced，因为可能 s 地的 retail spaces 在其他方面更好与 P 地的。
- 3) financial interest 不一定只考虑 price，可能需要长远考虑整体利益。

构筑提供的思路：(by [Aaronhah](#))

- 1) 不知道几年前的价格 可能 A 地升完的价格还是比 B 低
- 2) 即使地价便宜 但可能 B 更多 customers 赚的比较多之类的

构筑提供的思路：(by [Jez](#))

- 1) Causal relationship, S 房价上涨不能说明 S 房价超过 P
- 2) 时地全等 就算 S 房价高过 P, 未来未必一直保持这样
- 3) 他因——有了低房价未必能有 financial interest, 如果 S 的消费群体更大呢? 如果 S 的地理位置更好呢? 如果 P 有奇奇怪怪的规定呢? rule out 了没?

构筑提供的思路：(by [呆呆鹅鱼宝宝](#))

- 1) 首先 LZ 觉得无法确定 original price of those two areas, so the assumption that the price is now expensive is unwarranted.
- 2) Secondly, the comparison between these two areas is not reasonable, since we don't know other data related with the economy in those two areas, market demand of the retail clothing industry etc

构筑提供的思路：(by [airu](#))

hh 和 pg 不能类比, 虽说 HH 房价高但可能赚的也多 overall profit 大于 PG/ 只说明 HH 增长, 但没有给出之前的价格, 也许 hh 很便宜呢, 就算增长也没多少呢? / 不动产增长不等于 retail place 增长, 也许有 policy lower price 来吸引投资呢, HHretail 不一定贵

构筑提供的思路：(by [zooooo000000e](#))

- 1) commercial real estate price 不一定会导致 retail space 费用高, 根据你的业务性质, 不一定要选在繁华地价高的商业区, 可以在其他社区等等
- 2) 没有考虑地价高背后的原因, 也许是因为 PG 城市的消费者多, 或者消费者的消费能力强, 或者其他对 retail chain 有优势的原因
- 3) 不能因为过去几年地价涨, 就因此推断出未来也会继续涨
- 4) 不能只考虑 cost, 也应该考虑 revenue, 如果想减少 cost 的话, 可以采取其他销售渠道, 例如网上销售等, 可以减少实体店的开店费用

构筑提供的思路：(by [fatbearbaby1002](#))

- 1) 过去不代表未来
- 2) 两个城市条件不相等
- 3) 没有评估投资效益
- 4) 无端假设大涨就是 overpriced

构筑提供的思路：(by [Akiii](#))

- 1) retail space 和 commercial real estate 不是一个东西。commercial real estate 涨价不能说明 retail space 涨价。
- 2) A 地虽然地贵, 但是客源多。在 B 地买地结果没有顾客, cloth 卖不掉也是白搭。

构筑提供的思路：(by [咕咕贝](#))

- 1) 时地全等, 以前在涨不能说现在房价比 P 地高;
- 2) 无因果关系, 首先不能证明 S 地房价高, 房价高也不代表溢价;
- 3) 第三个我凑的, 还有别的方法增加收入带来经济效益 (by 咕咕贝)

10. 豪华车口碑营销 (Fernando Auto Service) (2 次)

【本月寂静】

一个卖汽车的公司 owner 向 marketing manager 提意见：他们在 traditional marketing (radio 这些) spend a large amount, the owner believes that even adding more money can expand the customer base, it is not very efficient. The auto industry 的顾客主要喜欢 word-of-mouth 通过他们的朋友或者熟人。所以 owner 打算在店内安装 camera 并且采访那些来提车的顾客，把他们对于公司服务好的视频放在网上。他们店里已经有了一个自己的网站，只需要经常更新这些视频就可以达到宣传效果，让看到视频的 customer 觉得这家店很靠谱，于是可以增加 customer base (by [Yuchen Tian](#))

构筑提供的思路：(by [Yuchen Tian](#))

- 1) 朋友和熟人不等于网上的那些陌生人的采访视频；
- 2) word of mouth 现在是 trend 但是以后不一定是；
- 3) good service of the company 只是增加 customer base 的一个要素，车的功能什么的也很重要)

汽车公司经理说最近公司广告 (such as radio and television) 花费太多了，他认为网络其实是个 inexpensive 的方式去扩大客户群，因为他觉得人们更喜欢 friends and acquaintances 口口相传的推荐，所以准备在他们公司自己的网站上上传视频，视频里拍一些 satisfied customers 的 interview 来推荐他们的 service。结论是这样的方式会是 efficient 的。(by [RISSE 娇](#))

【考古】

V1：说 Fernando's Luxury Auto Service，以往都通过 traditional advertising 的渠道 (像 TV, Radio, 杂志之类) 来吸引顾客，花费很高。最近它的 owner 给 marketing manager 留言说，现在网络超发达，考虑到许多 customer 更注重从朋友和 acquaintance (熟人) 那里听来的建议 (word of mouth/mouth-to-mouth recommendations)，我们应该做 Internet based 的推广，这样省钱又有效。于是决定在车行里放摄像头，对一些感到满意的顾客进行采访，拍成视频。而且这个 Auto Service 有自己的网站，把视频 post 到网站上很方便，而且 inexpensive。可以定期频繁地 update 网站，这样顾客就可以通过网站得到关于产品的信息和其他顾客的真实评价等信息。这些做法，最终提升 customer base。这种方式会更 effective，所以减少 (还是取消?) traditional ad. (by [PapaDoc01](#))

V2：一个叫做 Fernando Luxury autoserviceXXX 的 Automobile 公司的市场部门提出的建议大意：Since last few years we have already spent a lot of money on traditional advertising such as tv and radio but customers prefer word-of-mouth recommendations from friends and acquaintances. So we should set up digital cameras in our shops, interviewing those satisfied customers. We can then update the videos on the website frequently. Since the company has a website already, updating the videos online is an inexpensive way of advertising. ...As a result, every time when people seeking recommendations online, they will see people in the videos talking about of the excellent automobiles of our service shop. So the proposal will increase our customer base and bring more sales than traditional advertising methods. (by [vincy613](#))

V3：Fernando auto service 公司，原来主要通过 TV、radio (traditional advertising) 做广告，花费较高。然后公司有人提议说现在公司的主要客户都是靠朋友介绍来选择商品的，应该用网络的方式去宣传产品，从而有更大的知名度。一是便宜，二是公司正好也有网站，通过录制视频采访来他们公司的顾客，并选取一些好的评价放在网上，那么顾客会因为看到这些评价去体验他们的服务，从而达到增

加顾客的目的。这样既简单又有效，比传统的广告方式更有效。结论是以后都靠这个做广告，不选择 TV\ radio，会带来更多销量？大概是这样。。 (by [奥迪 girl](#))

V4 : a memo that the owner of a luxury automobile told the marketing manager the word-of-mouth strategy that people prefer recommendations from their friends and acquaintances to advertisements. in order to have more customers, they can interview some in-store customers to make videos and put the videos on their own website. (by [hahouhei](#))

V5 : 一个 luxury car company 在广告上的花费一直很多，觉得 traditional advertising based on TV, radio, etc. 不是那么 effective，因为现在的 customer prefer word-to-mouth recommendations and friends acquiesce. 所以决定 interview satisfied customers and put the video on the website. 这样顾客就可以浏览网上其他顾客的 interview，从而增加 customer base。 (by [Hazel2023](#))

V6 : 作文考的是一个 luxury auto service 的 owner 给 marketing manager 写信，说在传统广告上的预算太多了，列举了一下传统广告有电视，收音机之类。然后这个 owner 认为 word-to-mouth recommendation 口耳相传这种方式比较好，建议把广告重心放在 internet 上。接下来就提出了一个方案，说在店里装 digital camera 采访顾客，把采访的视频放到他们本来就有的 website 上，顾客想要了解的时候就能看到真实的其他顾客的反应，觉得这样能够提高 customer base。 (by [谢亦清](#))

构筑提供的几个点： (by [ojiujiuo](#))

- 1) 大家都相信口口相传没根据
- 2) 老的广告 (radio, TV) 不能吸引客户也没根据
- 3) 自己公司的网站不一定有人浏览不知道啊，或者并不是潜在客户购买前参考的对象
- 4) 看了宣传后也不一行相信啊，谁能证实买家不是找来的虚假宣传这样呢。

构筑提供的攻击点： (by [Blannnk](#))

- 1) oversimplified assumption : 有网站，但不一定顾客都愿意或者有兴趣去看
- 2) other reasons : 影响 customer base 有更多的因素，因此也有更多的方法，比如 quality, brand name, after sale service
- 3) doubtful survey : 愿意录视频的人本来对产品满意

构筑的观点： (by [淇水汤汤的汤](#))

- 1) 他们没有证据表明电视收音机等 traditional advertising 没有网络好；
- 2) 还有熟人和网上买家不一样，顾客不一定相信；
- 3) 还有一个想提高销量不一定从广告入手，因为可能顾客看到了广告，因为产品本身的原因没买，这个不知道对不对，构筑作文不好，分数还没出，大家还是看机经更靠谱~

构筑提供的思路： (by [Jaxhuang](#))

- 1) 人们不一定相信陌生人的口碑
- 2) 很多老顾客不常上网并且上网也不上这个破官网都刷微博 facebook
- 3) 很多顾客不想上镜被采访 那样方案就很难实施了

构筑提供的思路： (by [Airkoala](#))

- 1) research 针对的 mechanic piece 是不是包含 luxury car. 因为 car 本身就比较特殊，luxury car 更是特殊。这不是买个吸尘器电视机，人们购买豪车的时候要考虑的东西多很多。

- 2) luxury car 不仅是汽车，更是一种身份的象征。所以人们买它的时候不是为了 follow popular trends，而是为了 show extinction。所以他们才不会听朋友的意见都买一样的东西呢。
- 3) 传统 radio 和 advertising 的渠道比较有针对性，比如看 GQ 的男士都有一定的社会地位，在这里做广告他们会觉得这个产品也很 premium，符合他们的身份。而网站上的东西只有能人们产生了一定兴趣，做 target search 的时候才有可能对消费者有用，否则人家谁辣么闲要来看你网站啊。
- 4) 传统 radio 和 advertising 只用发一些文章或者一些图片，这个是公司现有 marketing 部门可以做出来的，但是如果要在网站上发很多 fancy video 的话，公司需要专门成立一个负责 video 拍摄和制作的部门，后期成本很高。

构筑提供的思路：(by [vincy613](#))

- 1) 作者没有证据支持 word-of-mouth-recommendation 会比传统广告方式好
- 2) 视频里的满意顾客并不是看广告的人的朋友或者熟人，他们的推荐可能会被当作是广告，算不上所谓的 word-of-mouth advertisement
- 3) Setting up digital cameras and hiring people to update the videos online can bring extra cost to the company. 所以 inexpensive 不成立
- 4) The assumption that the website is easily accessible to everyone is dubious. 有可能对手花钱把自己的 video 放在搜索引擎 top list，或者这个网站不是很有名很难被搜索到。

构筑提供的思路：(by [raincouver](#))

- 1) 因果(改变营销方式并不一定可以扩大客户基数,还有其他的因素要考虑)
- 2) Either-or fallacy (干嘛非二选一,可以一起用)
- 3) cost-benefit analysis/hasty generalization etc

构筑提供的思路：(by [Joycetan](#))

- 1) 无关对比，网络广告不见得适合豪车的销售
- 2) 无理假设：客户不见得愿意录视频并放到网上给公司做广告
- 3) 因果错误：网络广告也会比传统的电视广告更费钱。

构筑提供的思路：(by [jtqjtg](#))

- 1) 没有证据表明网上广告花钱少又高效；
- 2) 提车之前就录视频，还没拿着车呢，你让他们说啥？
- 3) 你网页浏览量多吗？有足够的人来看你网站上的视频吗？再说了，点进你网站的人本来就已经对你感兴趣了，没必要再用视频强调你的好了吧

构筑提供的思路：(by [Bwbj2017](#))

- 1) 说 word-of-mouth from friends and acquaintances 比 traditional advertising 好没有根据
- 2) 在网上 post video 不能达到 word of mouth 的效果因为都是陌生人
- 3) 会去他们网站的已经知道他们公司了，不能帮他们达到 increase customer 的目的

构筑提供的思路：(by [xfnlll](#))

- 1) 新方法也有成本
- 2) 去网页的人本身就是这个品牌客户，数量有限

- 3) 可能会有差评, 如果放到网上, 不会起到正面效果, 如果不放, 这些被采访的人知道了会到处说, 更不利于公司形象。

构筑提供的思路: (by [Arokie](#))

- 1) 网络视频都是陌生人, word-of-mouth 不适用
- 2) 虽然 inexpensive, 但是其他因素客户不见得愿意把自己形象 link 到车行, 所以可能导致无法 update frequently。
- 3) 如果不用传统方式宣传, potential customer 不知道公司/产品, 就不会到网上去看视频。那这个吸引客户 pointless。
- 4) (我没时间了想出来了没写) 由于拍摄视频是在取车的时候, 满意客户都长时间没用过车, 满意没有根据

构筑提供的思路: (by [AllisonSS](#))

- 1) 近几个月的费用情况不能说明 traditional advertising 的花费过高, 可能有特殊情况, 考虑更长时间范围;
- 2) cost effectiveness, 录视频和购买设备的钱可能会比较高; 在
- 3) 网站上放视频 more effective 是个 gratuitous assumption, 可能没几个人看。

11. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

文段摘自一个咖啡店的 customer service division 给管理层的 report: 一个咖啡店, 搞了一个网上反馈网站, 并把这个网站印在了小票上。在过去的 6 个月里, 咖啡店虽然接待了 300, 000 个顾客, 但是收到的 complaints and suggestions 寥寥无几。所以这个人就推断说, 说明顾客对于咖啡店都非常满意, 咖啡店 no need to evaluate the situation and improve their procedures. (by [liyaz](#))

【考古】

V1: 一家名叫 Hot Cup Cafes 的 customers service division 写了篇 report 给 CEO, 说: 6 个月以前, 咖啡店在他们的 website 上弄了一个 customer feedback page, 希望可以接受 suggestion 和 complaint。website address clearly printed on each receipt, 所以 customers 肯定很容易找到。自从 feedback page went online 的六个月以来, 我们只收到了 178 封 complaint 和 50 封 suggestion, 然而我们 serve 了超过 300,000 杯咖啡。Clearly, most customers are satisfied with our current products and services, 我们不需要再继续 evaluate or improve 现有的 products and services 了。(by [angelacheung](#))

V2: A report written by an employee of the Hot Cup Cafe:

"In the past six months, our cafes have begun using an online feedback page for our customers. We print the website address on the receipts of all the customers, so it is easy for them to find the address. Since the feedback page went online, we have only got 68 complaints and 131 suggestions, while our cafes have served more than 600,000 coffee drinks in the period. Therefore, we can assume that almost all customers are satisfied with our products and customer services, and thus we do not need to evaluate or improve procedures any more" (by [Narcisuss_d](#))

V3: Hot Cup Cafe: The company opened an online service center collects feedback from customers. The website address is clearly printed on the receipt, so customers can easily find the feedback website. The

service center receive 152 complaints and 75 suggestions. Because the company sold more than 300,000 cups of coffee drinks after it opened the online service center, the company does not need to improve its products and service center. (by [嗯哼哼哼](#))

构筑提供的思路：(by [angelacheung](#))

- 1) 卖出的咖啡数≠实际的顾客数。诚然很多人来 coffee shop 是给自己买咖啡，但有可能 take 了很多大订单（比如为公司年会提供 100 杯咖啡，这样虽然卖出了 100 杯但其实只服了一个 customer），300,000 杯咖啡不代表这可能的 300,000 个 feedback。
- 2) 即便 website address 很清楚，customer 也不一定会专门上去投诉。其一，如果 customer 对产品或者服务不满意，在店内可以直接与 manager argue 而不需要再跑到网上说一通；其二，如果 website 很不 user-friendly 或者 feedback page 比较难找，customer 就不愿意花时间专门写 feedback 了。
- 3) 一个 successful business 是需要长期 evaluate 和 improve 自己的 product and services，在 intensive 竞争环境中有个 competitive advantage 才能在行业中领先。

参考思路 1：(by [eszy](#))

- 1) respondents bias: 绝大多数人可能只有一点不满意，他们不 bother 上网去反应而是选择简单地不再光顾这个 cafe 或者让他们的朋友别去。还有就是大多数顾客都不会看 receipts 啊他们甚至随即就丢掉了，所以很多不满意的顾客可能压根就不知道有地方可以投诉。所以这些情况都不 rule out 怎么能推出大多数顾客都满意这样的结论呢？
- 2) 时间外推类错误：即使大多数的顾客真的都很满意，之前六个月大家都满意也不能保证今后大家也会一直满意啊。如果你不 improve，要等新 cafe 开在你旁边，来抢走你客人再亡羊补牢为时已晚吗？

参考思路 2：(by [ryanix](#))

- 1) 不一定所有人都能看到网址，可能直接吧 receipt 扔了，时间紧张的也不会看的；
- 2) 看到了也不一定会上网站，因为很浪费时间，而且有其他更好的方式可以反馈，例如直接跟店员说。第二条半：也不能全信这个系统，毕竟是咖啡厅做的，万一特别难用或者漏了很多呢。（第二条半强行扯。我一直觉着七宗罪里“可疑调查”那一条从来都说不到点儿上，单独列一段太单薄了）
- 3) 就算所有人都看到了，有意见的都提了，也不能认为不需要改进，因为还有一百多条 complaints 呢，这些千辛万苦上网抱怨的内容不能当没有
- 4) 就算这些抱怨都是垃圾，也不能当做咖啡店什么都做得很好，因为竞争者可能比你做的更好，进步更快，你发现你的客人都跑光了就晚了。

参考思路 3

1. 错误假设：没有留言不代表没意见，有可能是没有看见，可能很少的人会仔细看 receipt，也可能付钱的是一个人，有意见的是另一个，但是并没有看到发票上的信息，甚至有些人即使有意见也不愿意耽误时间上网反馈意见，最多就是不再去消费了。
2. 要想获得反馈单凭收据印制网站是不够的，应该采取多种方法，全方位获取顾客评价，不能只凭这一种方法就得出结论。
3. 在考虑到各种可能的影响因素之后，应该在收到回馈意见之后就采取措施弥补改正，而不是视而不见。

4. 一般人都不会去看收据上的小字 - 大部分客人不会知道
5. 客人中很有可能很多对电脑或网络不熟悉
6. 还有其它原因, 网站设计不好, 大家难得上去投诉等等

构筑提供的思路: (by [我有一朵小黄花](#))

- 1) 因果关系: 这个结果不能说明客户满意、产品没有问题了, 也有可能是因为有这个 feedback page, 店员才很努力, 而取消之后就会下降。
- 2) 无端假设: 能看到 website, 不一定会去填, 不能完全反映。
- 3) 数据不充分: 只有六个月, 不能代表未来。
- 4) 样本数据代表性

构筑提供的思路: (by [charlottechan](#))

- 1) 印在发票上才没人看呢
- 2) 看到了也不会费事去专门上网给意见, 又没有啥好处
- 3) 没填写意见的人并不代表他们很满意。不能以偏概全。
- 4) 一百多人去抱怨并不代表服务好了, 要和行业标准和竞争对手比一比才知道
- 5) 目前服务好不代表以后服务还这么好, 饮食行业竞争这么大, 逆水行舟不进则退

构筑提供的思路: (by [Mshung](#))

- 1) The argument assumes that customers would actually see the website info on the receipt.
- 2) The argument assumes that everyone has access to internet and know how to use it.
- 3) The argument assumes that there is no need for improvement without analyzing the survey result.
- 4) 我大致上就是用这几点去叙述为什么经理写的报告不够有说服力, 建议经理应该研究一下 Survey 结果并且了解回答率等等才能正确判断咖啡厅是某有改进的地方。

构筑提供的思路: (by [pinky_song](#))

- 1) 1. 印在 receipt 上不一定代表大家都会填啊 客户可能根本不会看 receipt 啊 他们可能需要 incentive 啊 或者没有时间很匆忙啊
- 2) 2. 不能只靠 survey 的结果来作为唯一依据, 可能有任何不满的 experience 直接跟店员或者店长当场就反映了, 这些都不会记录在 survey 结果里
- 3) 3. 这只是过去 6 个月的情况, 未来有很多未知啊, 比如可能会有 competitor 开在附近价格还更便宜, 可能以前老顾客突然觉得你们的产品没新意了...

构筑提供的思路: (by [Mistletoesp](#))

- 1) 1 你说印的 clear 就真的 clear 啊. 可能很小顾客 ignore, 甚至还有许多顾客是不要发票的, 并且也有可能顾客觉得输入网址或者投诉过程太 complex, 所以没理由说顾客 have no
- 2) difficulty. (随后改进可以说调查一下大家是否看到和是否觉得方便之类的)
- 3) 2. 这是一个 service division 对 CEO 写的 report 可能有夸大自己 performance 而虚报数量的嫌疑, 所以熟悉来源不可靠。(随后改进可以说从这个网上 download 数据具体信息)
- 4) 3. 就算以上两个都没问题, complain 的绝对数值很小, 但是可能反应出和营业过程中很重要的缺陷, 所以数值小不能说明他们就做得好没有问题。也不能推出大家都满意。
- 5) 4. 即使上面说的问题都 properly solved 一家公司 (还是店铺) 想要持续更好的经营, 一定要不断的 improve 他们的 procedure 去适应现在的环境去适应客户的需求。

构筑提供的思路：(by [zzz1106](#))

- 1) 印了地址不代表顾客就看得得到，有的随手扔掉
- 2) 30,000sale 不代表有那么多人，很多人都是一次性买很多产品的，数据不说明满意
- 3) 时地全等，不努力等着被竞争者超越呗。。。

构筑提供的思路：(by [sandyleee](#))

- 1) 时地全等：过去 6 个月不能说明什么；
- 2) 很显眼不一定顾客就看得得到，比如说顾客很老，你觉得很显眼但是他觉得字太小了之类的
- 3) 比例小不能说明不满意，可能顾客懒得评价因为觉得填 feedback 很麻烦

构筑提供的思路：(by [Amenzai](#))

- 1) 数据不充分，证据不足：很多不满的顾客才懒得理你呢；而且谁会看收据上的 url 啊
- 2) 结论太偏激绝对：没给 feedback 并不能说明就 fully satisfy 啊，可能有些人觉得一般就 no comment，这样随便 interpret 别人的想法就像耍流氓
- 3) 没有说明 customer 满意度和 procedure improvement 的直接关系，你改善 procedure 可以让你的 cafe 更有效运营啊

构筑提供的思路：(by [8222226](#))

- 1) 不是所有人都可以 access online survey，可以发 hard copy
- 2) 不是所有人都愿意做那个 survey (sample size 不够大)，可以发优惠券
- 3) 是否 improve 或者 evaluate 不能由单个的 customer satisfaction 来决定，还要考虑成本 运营 品牌形象等。
- 4) 不能忽略那些 responses，因为 either 他们的购物体验太差 or 他们是忠实顾客 (大多数人不会为了一杯不到 5 刀的咖啡写 survey)，无论忽略哪一种都很影响 reputation

构筑提供的思路：(by [等到昏迷的兔子](#))

- 1) 因果不紧密，可能消费者有抱怨但是没时间填问卷调查，默默去别家买了；
- 2) 就算真的只有一点点人抱怨，但是不代表 procedure 没有改进空间；
- 3) 数量少不代表问题小，可能隐藏了大问题。

参考范文

In this argument, the author concludes that. They don't need to make any improvement. To support this conclusion, the author reasons that. Only 179 complaints and suggestions are responded by their customers out of 30000cups of coffee. Which means that almost all the customers are satisfied with their current products and customer service department, as the following discussion shows, this argument is critically flawed in several respects.

To begin with, the conclusion is based on the assumption that all the customers who are not satisfied with the cafe submit comments on the websites, this assumption, however, is problematic, the author fails to consider that there may be a large number of customers who were not happy with the service but didn't try to complain on the website. It is entirely possible that some customers are too busy to respond their complaints, or that they are just chose not go to the cafe anymore instead of expressing

their unpleasant. In addition, the author assuming that customers are not difficult to access the feedback page on the ground that the website address is clearly printed on each receipt, this assumption is also questionable, since it is possible that many customers are not used to keep receipt or the website address is too small to draw their attentions. Unless the author can rule out these possibilities, can this assumption be accepted.

Secondly, even if customers who didn't submit their complaints and suggestion are all satisfied with the cafe's service and products, the author's prediction that almost all the customers are satisfied with their current products and service department is still open to doubt, since 300000 cups of coffee don't mean there are 300000 customers, it is highly possible that some customers buy the coffee every day, or some customers buy more than one cup of coffee every time they go to the cafe, thus, it is highly possible that 179 complaints and 21 suggestion accounts for a large part of the customers who bought the coffee. Without the information about how many customers indeed bought coffee in the last 6 months, I have good reason to doubt that whether almost all the customers are satisfied with the coffee and service.

Finally, even if the customers who are unsatisfied with the cafe do accounts for a small part of all customers, it is unfairly for the author to claim that the last 6 month's service and product will remain satisfies customers in the future, it is very likely other coffee cafes near the hot cup cafe are keep developing their products and services, if hot cafe doesn't have improvement, their will lose their customers in the long run.

To sum up, this argument is logically flawed and therefore unwarranted as it stands, to strengthen the argument, the author would have to provide evidence that all the customers who not submit to the website are all satisfied with the cafe, to better assess the argument, I would also need to know more information about other cafes and whether they are improving.

12. 眼镜公司

【本月寂静】

一个眼镜公司工程师给 ceo 写信说, 开业 2 年啦都没盈利, 一个原因是制作眼镜的某个部件 frame 是外包给外部工厂的收费 35 一个, 如果换自己做个 machinery (花 50000 元) 加点工人自己做, 成本 25 块一个。所以只要换了自己做就能 get profitability 以及 better use financial sources。 (by [周万一别回头](#))

构筑提供的思路: (by [周万一别回头](#))

- 1) 1 可能有其他更重要的原因导致没有 profit, 光换工厂没有用
- 2) 2 换方法没有考虑到工人以及工厂沉没成本等的不可直接测量的成本 (后来觉得这个点不是那么 solid。)

【考古】

V1: Email from chief engineer of a eyeclass company:

The company is not making profits since its founding 2 years ago. Main reason is the cost of the plastic used to produce the frame. Currently we outsource the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laborer, the company could manufacture

the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 所以他说这个 solution 是 our best use of our financial resources and will ensure profitability. (by [gin.gins](#))

V2 : 一个 eyeglasses manufacturer 的 chief engineer 给公司的信 : 从公司成立至今的两年都没有 get profit, one of the main reason not make profitability because of the high cost of shatterproof plastic used in the eyeglass.。we're outsourcing XXX the manufacturer charged \$35 per frame。如果我们自己 invest in machinery (花 50000 块买一套机械), 并且 employ one additional laborer 来生产这种 shatterproof glass, cost 降到\$25。这位 chief engineer 认为通过这种办法, 可以 best use of our financial resources, helps our company reach profitability. (by [同同是个乖孩子](#))

V3 : 数字不是记得很清楚...但应该点都没漏...大概就是说 chief engineer has an argument to the CEO (a glass company) : last year the company was not profitable because the manufacture cost of the 某一种 glass frame is too high. Last year the manufacture was outsourcing, which cost 35(?) per unit. If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laboratory, the company could manufacture the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 然后大概就是 conclusion that the company will be profitable within a few years.. (by [杉杉夏雨](#))

V4 : 作文记得是一个做 glasses 的 company CEO 说他们近两年都没能获得 profit, 因为 cost of 一种 plastic 太高了。他们一直把这个 plastic 的 manufacture outsourcing 给别人做, 单价是\$3.5。然后他们改变策略只花 50000 (大概这么多记不清了) 在 investment 上面和 only one more employer, 然后自己 manufacture 那种 plastic。从而可以把 plastic 的价格降到\$2.5。CEO 觉得这是 profitable 的。 (by [shirleyxchen](#))

V5 : Email from chief engineer of a eyeclass company: The company is making loss. Currently we outsource the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). I suggest we make the frames in house. By investing \$50,000 to purchase a new machine, our cost per frame decline to \$25 per frame. Therefore, by doing so, we will finally make a profit in future. (by [zoyahaha](#))

V6 : 一个眼睛生产商写给 CEO, In the last two years, we have not showed profit. The high cost is eyeglass frame. (镜框成本高) We have been outsourcing frame and costed 35 per flame. We have invested in machinery about 30000 and an additional labor, we will cost 25 per frame. 会有 advantage 并且在未来几年 profit (by [Amber-04](#))

V7 : AWA 考了眼镜公司。说到眼镜公司这里还有一个小插曲。楼主在翻看前期寂静的时候就莫名觉得眼镜公司很有眼缘, 隐隐感觉考试要考。当时楼主并未多想。结果这几天看坐稳寂静, 眼镜公司就一直萦绕在我脑海中挥之不去, 我不禁开始怀疑考试真的会考这题。但是作为科学发展观的传承者社会主义核心价值观的接班人, 楼主坚定地否决了这个想法。倔强的我决定写公园 slogan 那篇。结果考试题目一出来, 屏幕上熟悉的眼镜公司跃入眼前, 我真的吓了一跳, 当然也很后悔。下面是我的回忆, 比较确定。Email from chief engineer of a eyeclass company: The company is not making profits since its founding 2 years ago. Main reason is the cost of the plastic used to produce the frame. Currently we outsource the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laborer, the company could manufacture the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 所以他说这个 solution 是 our best use of our financial resources and will ensure profitability. (by [gin.gins](#))

参考思路 :

1. Revenue-cost 分析, 降成本省的钱是不是比投入的钱多? 雇人会不会多花钱
2. 虽然 outsourcing 的每个要 35 美金, 而自己 manufacturing 的每个只要 25 美金, 但是 outsourcing 有很多优点是自己 manufacturing 不具备的, 所以如果自己 manufacturing, 没有经验没有技术, 很可能反而不利。
3. 质量: 成本降低后镜框质量是不是还一样好? 消费者认不认? 两年的经营积累了一定的客户群, 可能已经适应了既有的质量和 range, 如果冒然更改不知道带来的后果是什么。许多顾客习惯了 this frame, 突然换掉很有可能丧失很多 royal customer。
4. 证据不足: 没有提到目前的销售量以及其他任何销售信息, 无从判断 5 万美元的投资加上一个工人的工资、仓储成本、技术培训等各方面的费用整体会不会使公司 better off 进而取得未来几年的赢利。

构筑提供的思路: (by [datouaxiao](#))

- 1) 并没有分析建厂的其他成本, 例如招人, 技术培训, 管理费用等等。
- 2) 也缺少行业价格的分析, 市场价格
- 3) 现在技术更新那么快, 建厂的话 fixed income 比较重要, 产品线如果没多久就因新技术被淘汰的话就白建了。

构筑提供的思路: (by [zoyahaha](#))

- 1) non-financial factors, such as training;
- 2) no guarantee of profit;
- 3) future maybe different

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

- 1) profit 是由 sales revenue 和 cost 共同决定的, 如果生产的 frames 质量不过硬, 可能会造成 sale 下降。
- 2) 2.50000 刀的资金从哪来没说清楚, 如果是 debt financing 的花会不会 interest 会抵消下降的成本从而也不会实现盈利。
- 3) 决定未来利润水平利润的因素有很多, 及时的确能够降低 cost, 一些 loss, bad management 之类的也会造成不能实现 profitability 的情况。

构筑提供的思路: (by [leleooooo](#))

- 1) 核算成本的方法没有考虑新成立部门, 员工招聘, hr, management 其他成本的产生, 新方法的 cost 可能还会高于之前
- 2) 其他负面的影响会直接影响盈利能力, 自己生产的 frame 不受消费者喜欢, 质量不如之前
- 3) 其他的因素也会影响盈利, 渠道, 广告, 产品形象等
- 4) 未来几年的情况会发省变化, 即使现在盈利不保证将来保持盈利

构筑提供的思路: (by [maestrojoy](#))

- 1) cost 不一定是 failure 的主要原因
- 2) falsely assume that 公司有 ability 做出和外包一样质量的 frame
- 3) underestimate the cost of opening a new production line

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

- 1) 忽略了 quantity, 因为机器和人工成本这些还需要除以数量, 然后加到单个成本里比较。

- 2) 文章有说这个自己是 best use financial and resources, 攻击 best 这一点, 因为可能还有更好方案。
- 3) 未来盈利这个不好说, 写了一下宏观环境问题啥的。

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

- 1) 认为 best way 错, 因为可能有更加好的方法
- 2) 认为实地全等, 现在没有收入是因为自己现在刚刚成立所以收入不高, 可能之后收入会提
- 3) 弊端, 现在刚刚成立, 订单不多, cover 不了原本的 cost

构筑提供的思路: (by [Roxyohoo](#))

- 1) 1 公司因为 2 年没盈利没钱付
- 2) 2 还有其他导致没 profit 的因素, 加新设备也不能盈利

构筑提供的思路: (by [flyelephantli](#))

- 1) 公司不赚钱可能是别的原因, 不一定是产品成本的问题, 比如公司才卖了两年眼镜, 明显没啥品牌效应, 所以卖不出好价钱, 也有可能公司的 promotion 做的不好 (promotion 的阅读给我幼小的心灵蒙上深深的阴影), 从而没有提高销售量, 好能够 dilute 公司的固定成本和管理营销费用。公司应该仔细研究下真正的问题在什么地方。
- 2) 即使真的就是因为 frame 太贵, 自己生产也不一定是最好的解决方案, 你可以跟那个 manufacturer 商量下, 长期合同能不能便宜, 你还可以换个供应商, 可以尝试联系下中国和印尼的供应商, 他们人工便宜, 东西都卖的可便宜了。
- 3) 即使真的要自己生产, 也不一定能够解决没有利润的问题。那个投资需要的资金需要新增贷款, 会增加利息负担。即使有了钱不一定能买到设备和找到人才。即使有了设备和人才也不一定能够很快调试通过生产出合格的产品。所以可能这个 proposal 会带来巨大的风险。构筑自己的分析仅供参考, 欢迎补充。

构筑提供的思路: (by [块块快跑](#))

- 1) 单个零部件的 cost 不应该决定公司的总体盈利情况, 提建议的人 overestimate 这个 cost 增减的作用;
- 2) 作者没有提到产量多少、销量多少, 改自己生产后, 成本是否真的会下降?
- 3) 现在成本的降低不代表未来持续盈利

构筑提供的思路: (by [加大](#))

- 1) 因果关系: 没有其他证据证明利润下滑是因为镜框的制造成本造成的
- 2) 没有证据证明投资生产设施可以成功, 也许还需要很多很多必要条件
- 3) 时地全等, 就算现在有用, 未必将来有用。

构筑提供的思路: (by [Flora319](#))

- 1) 错误归因, 也许还有很多其他因素比如产品设计、市场营销、生产效率等导致没有盈利, 特别是一个初创企业一开始没有盈利因素就更多了
- 2) 即使这个原因成立, 不一定是 "best" use of financial resources
- 3) 没有考虑 potential risks, 比如自己做的质量不够好, 反而会导致销量下滑

13. 学徒项目 (apprentice program) (2 次)

【本月寂静】

一个 tire company 的 CEO 提议, 参照 toy company 的 apprentice training program, 来替代现有的 training program。会给老员工 bonus, 让他们带新人。这样新人就可以学习他们的 working habit 和 activity, 并且还省了培训的钱。(by [再见北极雪](#))

一个 tire manufacture company 的 HR 给 CEO 的提议: The cost of training new employees is high in all companies. 因此参照 toy company, 给 senior employees extra salary bonus, let them take on an apprentice. 这样 apprentice 就可以学习 senior employees 的 working habit 和 activity, save time 并且还省了培训的钱。(by [LL-06](#))

【考古】

V1: 人力培训成本高又耗时间, A tire manufacturing company Excellerate 想要 reduce cost 和 time 培训新员工。Fun Toy Company institute 有一个 apprentice training program, 是给 senior employees offer salary bonus, 让新员工成为 senior employees 的"apprentice", 新员工通过 observe senior employee's work habit and activities, follow the patterns set by senior employees, 从而得到培训, 还不会影响工作, 这样 not expensive and time-cost, 省去了大量花在 training program 的钱, 并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked。结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program, 这样就能 save cost 和 time 了。(by [shaiziru](#))

V2: A TIRE (hellerate 什么的) MANUFACTURER 说因为一个 TOY MAKER (the fun toys) launched a new training strategy called "apprentice training program", senior employees will volunteer to take new employees as apprentice, so new employers can observe their working habits and activities, and follow the patterns set by senior employees, so the firm to eliminate the expensive and time consuming training program. Tire Company wants to adapt this program as well and it can imitate the success of this program. (by [fengfenglee](#))

V3: 一个 E 公司的 CEO (E 是一个 tire manufacturing factory): 1.training employee 的花费很多; 2.Fun Toys 公司有一个 apprentice program, 就是要公司内的一些 senior employee 做志愿者, 让 apprentice 去 observe 这些 senior employee 的日常工作之类的, 然后并从中学习; 3.所以, E 公司也应该学习 Fun Toys 的 cost - saving model, 从而减少 cost。(by [小姪要高分](#))

V4: A human resource manager replied to the boss:

As the training fees are unavoidable, the Fun Toys Company has instituted a program to reduce its training fees by letting the managers take apprentice to tell them what to do at work. By showing the apprentices strategies, all the apprentices will follow the managers' method. The company has gain a huge success at reducing the cost. Therefore, our company should definitely imitate the way that Fun Toys Company executed. (by [李东晋 Marc](#))

V5: 摘自 a human resource director in a tire manufacturing company:

The cost of training the new employee plays an important role in the overall expense of a company. 象 the Fun Toys Company 发起一个 Apprentice Training Program. 他们给 senior employee 发 salary bonus 如果他们自愿参加这个项目。在这个项目中 new employee can learn business patterns from the senior employee 这样来降低新员工的培训成本。so no more expensive and cost programs are needed. 所以我们公司也应象 FUN Toys Company 一样用这中项目降低新员工培训的成本。(by [粉红框](#))

V6 : Apprentice Training Program, 一家轮胎生产公司 (tire manufacturing company) 的 HR 总监 (Human Resources Director) 写给 CEO 的 memo 里说到, training program 太花钱花时间了, 而他发现一家玩具公司 (Fun Toys Company) 使用的 Apprentice Training Program 就不存在这个问题, 这个 program 是通过给老员工发放奖金来鼓励他们报名参加 program (pay salary bonus to senior employee volunteers), 指导新员工工作, 这样新员工就能习得老员工的工作方式和习惯, 而公司不用办花钱又花时间的培训 (not expensive or time-consuming). HRD 的结论是把玩具公司的培训模式模仿来 (imitate the training model), 就可以给公司省钱 (cost-saving). (by [bakersdozen](#))

V7 : 作文是 tire manufacturing company should imitate the toy company's apprentice policy to cut the cost of training programs for new employees. (by [Maple_Han](#)) 。一个 reasoning 是 senior employee 会愿意带 apprentices 因为他们会被 offer salary bonuses, 另一个是 toy company 已经用这个方法取得了成功 (在 cut cost 方面) (by [Maple Han](#))

V8 : A memo to CEO : Human Resouce Director 说要 reduce the cost of training new employees. Fun Toys Company instituted an Apprentice Training Program,非常成功。这个 program 提供 a salary bonus to senior employees, 然后 apprentices 可以 learn the patterns of senior employees' work habit..., 还不会影响工作。这样可以 reduce cost, no expense and time-consuming training。所以这个 tire company 也能取得类似的成功。 (by [watercif](#))

V9 : 讲的是一个公司的 HR Director 给公司的 CEO 写了一个 memo, 这家公司是一家在 tire 行业的。memo 的内容是很多公司通常要花费许多在新员工的培训上, 减少这部分的 cost 对公司很重要。然后这个 HR 提到了一个玩具公司通过引入一个 programme, 大大降低的培训费用。这个方案通过一个软件或者新技术之类的, 可以将 senior employee/manager 的工作技能和经验采集下来, 为了激励这些 senior 配合, 会给予一定的 salary bonus。采集或者观察 (具体不记得了) 而来的可以用来培养新员工, 省时省钱。这家玩具公司通过这个 programme 大大降低了 cost。而我们这家公司也可以模仿他们引入这个。 (by [ztainana](#))

V10 : A tire manufacturer (忘记公司名字了, 就叫 TM 好了) HR Head thinks that the cost of training new employee is high at TM. The FUNTOY Co. (并没有说明这家公司是干什么的, 不知道是卖玩具, 生产玩具还是和玩具其实没啥关系) reduced the training cost by implementing 师徒培训制度. New employee will be paired with a senior empoylee who volunteers to participate in the program and train new employee. This cost-saving model successfully helped FUNTOY Co. to cut down the training cost. So TM should use the same model to improve its profitability. (by [wakeupinbelltow](#))

V11 : 文章是 a memo from HR Director to CEO,这家公司是 a tire manufacturing company。这个 memo 提到员工培训是一笔很大的开支, 一个 Toy FunCompany has instituted an Apprentice Training Program. Senior employees are offered extra salary to take on an apprentice.这样学徒就可以跟着老员工学习, 这样就能减少员工培训的开支了, 然后这个 HRD 建议说自己公司也要搞一个这样的项目。 (by [萧瑟的冬日](#))

V12 : A tire manufacturing company 想要 reduce cost 和 time 培训新员工。Fun Toy Company institute 有一个 apprentice 学徒 program, 是给 senior employees offer salary bonus, 让新员工成为 senior employees 的"apprentice", 新员工通过 observation 老员工的 habits 和 activities 从而得到培训, 这样 not expensive and time-cost, 省去了大量花在 training program 的钱, 并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked。结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program, 这样就能 save cost 和 time 了 (by [GreatHorse](#))

构筑提供的思路：(by [粉红柜](#))

1. False Analogy. 错误类比了我们公司 (tire manufacturing company 和 Fun Toys Company)
2. One-sidedness. 没有考虑 cost-effect analysis. 在这个项目实施过程中, 给老员工发的 salary bonus 可能大于省下的 training cost. 并且在学习过程中, 新员工可能会学到老员工的一些坏习惯, 比如错误操作等
3. "no more expensive are needed." 过于绝对。在 Apprentice Training Program 中新员工只能学到专业技能, 操作, 但是对团队协作力, 团队建设等没有很好的培训到。

构筑提供的思路：(by [小姪要高分](#))

- 1) 错误类比：E 是 tire manufacturing factory, (Fun Toys 卤煮个人认为是做玩具的), 两个工厂性质不同不能类比, Fun Toys 有效的 model 在 E 并不一定适用
- 2) 方案不可行：因为是观察 senior employee, 但 senior 的工作和 apprentice 并不相同, 观察和学习并不能很好地起到 training 的作用
- 3) 副作用：对于 tire 工厂来说, 在 employee training 上减少 cost 不可行, tire manufacturing factory 重要的是生产环节, 必要的 training 不可免, 如果用 apprentice program 可能会导致生产上的问题, 比如降低生产效率等等, 进而使 profits 降低。

构筑提供的攻击点：(by [攀攀](#))

- 1) false analogy。作者忽略了两个公司的区别, 不能类比。区别如 professional skill 要求不同, 需求不同。两个 industry 的市场行情, 公司的 market share, 规模不同等。
- 2) 没有考虑到 cost - inefficiency。第一给老员工的 bonus 不一定低于 training fee; 第二这个 program 会影响老员工的 efficiency, 会 distract 他们, 有可能会是产品质量下降, 出现 quality issue。第三新员工会学会老员工的 bad habit, misoperation 什么的。第四新员工之间少 interaction, 会降低他们的学习效率, 因为一起学习话能让他们交流学习经验和遇到问题; 这种 reduce 还会让他们缺少 cooperation 的能力。

构筑提供的思路：(by [Corki](#))

- 1) 实行新项目的成本可能要高于培训费用;
- 2) 老员工可能不愿意把技术经验毫不保留地传递给新员工;
- 3) 以及这个新项目的效果、时间可能和以前的有所区别。

构筑提供的思路：(by [Maple Han](#))

- 1) bonuses 可能比 saved cost 要高
- 2) 把两个 company 实地全等的 analogy fallacy。

构筑提供的思路：(by [rt Lee](#))

- 1) 错误假设：错误假设这种 training 方式是有效的
- 2) 错误类比, tires manufacturing company 不能和 toys company 比较, 可能前者的员工需要更 professional 的训练方式
- 3) 入不敷出

构筑提供的思路：(by [Greenviewlouie](#))

- 1) 轮胎公司和玩具公司产品不同, 不可比;

- 2) 两个公司的员工构成也不同, 说不定轮胎公司没有那么多经验丰富的老同志;
- 3) 学徒模式不一定就更省钱, 奖金发多了可能比请人培训更贵; 4. 不能光看省钱, 教出来的学徒素质如何对公司更重要

构筑提供的思路: (by [kuanwingyan](#))

- 1) 首先这就一个错误类比, 同时这些 bonus 可能还高于培训的费用
- 2) 再者让老员工兼顾培训新员工可能会增加 workload 从而导致工作效率降低
- 3) 最后老员工在操作上的坏习惯可能会误导新员工, 例如因为过于熟悉机器就 ignore safety regulation 之类的

构筑提供的思路: (by [大狗子学 GMAT](#))

- 1) 无据假设: 新人从 senior manager 身上学到的东西不一定是公司 desire 的, 因为个人经验 vary, 没有标准的 standard, 培训出来的员工质量层次不齐。
- 2) 不能类比: 两个不同的 industry
- 3) cost - benefit: 付给 senior manger 的钱会低于正常培训的费用吗?

构筑提供的思路: (by [mzhang222](#))

- 1) -不知道 salary bonus 会不会 outweigh 本身 traditional cost
- 2) -文中 assume 年轻员工会 follow 很从观察 senior employee 中学习 (达到 traditional program 的效果)
- 3) -toy 公司和轮胎公司没有可比性

构筑提供的思路: (by [tracy 饱饱](#))

- 1) 因果关系 bonus 未必小于之前的 cost, 发了 bonus 不会必然导致 cost 减少,
- 2) 错误类比, senior manager 可能没用专业的 trainer 训练效果好
- 3) 条件不充分, 不一定是 training 的 labour cost 导致 considerable expense, 也可能是 material 之类的, 所以换了人训练, 不一定会减少 cost

构筑提供的思路: (by [fengfenglee](#))

- 1) False analogy: a strategy that worked for atoy maker does not necessarily work for a tire maker
- 2) Gratuitous assumption: working habits/activities of the old employees might not be effective all the time, patterns used by them in the past might not apply to current business environment.

构筑提供的思路: (by [wakeupinbelltow](#))

- 1) 错误类比 - 这家 FUNTOY 可能和 TM 一样是制造公司, 也可能是零售公司, 运营模式不同。即使都是生产公司, 不同行业也会有很大区别。在 FUNTOY 成功不一定能在 TM 成功。
- 2) 即使两个公司足够相似, HR 没有说明如何保证学徒制得以实施到位。培训标准化在标准化生产相当重要的制造业尤为重要。而志愿者培训模式会给培训质量增添风险。HR 并没有讨论如何保证老员工志愿者投入足够时间精力培训新员工。
- 3) 即使学徒制可以减少培训开销, HR 并没有提及改善盈利的途径, 并进行对比。减少培训开销只是一个途径, 其他可能达到相似目的的途径包括广告投入, 改善生产设备等。

构筑提供的思路: (by [萧瑟的冬日](#))

- 1) 误类比啦, 两家公司又不一样

- 2) 老员工带着新员工会分散注意力, 不能集中工作, 可能会降低公司的生产力, 这样公司也会有损失啊

构筑提供的思路: (by [GreatHorse](#))

- 1) 类比: tire 和 toy 公司不同, 制作玩具可以新员工跟着老员工学, 但是做轮胎不行, 必须要有专业培训
- 2) 因果: 观察老员工的 habit 和 activity 也可能得不到培训, 培训必须要学习专业知识
- 3) incomplete thought: 给 senior employee 发 bonus 的钱可能比原本培训的花费还要高

构筑提供的思路: (by [mia001](#))

- 1) 行业不同 不能类比 需要的 training 时间可能差的很多
- 2) skill level 需要的不同 senior 干的活 可能实习生根本不 applicable
- 3) 公司文化不同 what if 这个轮胎公司是个以培训人文明的公司

构筑提供的思路: (by [ygg2019](#))

然而, 行业性质不同 (一个轻工业, 一个搞轮胎的, 工作难度和危险系数都不一样), 公司情况不同 (经济情况, 过往经历, 培训制度得不到 senior employee 的认可等等), 这种模式能够带来 cost-saving 的效果吗? 即便 cost-saving 了这样出来的你敢用吗, 万一不会听不会卸个胎出安全事故了呢? 不结合实际情况讨论的都是耍流氓, 还不如让 senior employee 去判断怎样是合理的 training program

构筑提供的思路: (by [闪光少女冲鸭](#))

- 1) 员工不一定能在这种模式里学的好, 缺乏专业指导
- 2) 给老员工的津贴不一定会小于员工培训的费用

14. 公交涨价 (bus fare)

【本月寂静】

城市的公交系统因为车票费用不高, 所以每年在亏钱。如果持续下去的话, 很多线路都会被迫取消掉, 会给乘客带来了许多不便利。所以作者认为, 城市公交提高票价 is of all passengers' best interest, 而提高票价所带来的 income 能够 provide sufficient funding for maintaining current bus frequency and all routes. (by [cararara](#))

【考古】

V1: 某市 bus system 入不敷出, bus fares are not high enough to cover the cost, 正在 cut less profitable bus routes frequency, eliminate 了一些 routes, in order to contain cost. 但是这样 hurt all the passengers, reductions in services 会让乘客无法 access to desired destination. If the trend continues, the bus system may be shut down altogether, therefore most of the transit passenger will have no affordable transportation mode. So for the best interest of the public, bus fares should be raised in order to provide sufficient financing of keeping current route. (by [miss.mel](#))

V2: 新闻编辑的观点: 因为一个 bus system cannot use its profit to cover its cost, therefore it's planning to reduce some less profitable routes, and some of them will be eliminated. 然后文章说 this reduction will not benefit 因为会影响有一些 riders who are less accessible to areas without public transport

methods. 最终这会导致 entire bus system be shut down. 所以文章建议 in order to remain profit, bus system should increase bus fares on all routes rather than shut down some less profitable route, so that it can get extra fund to maintain the frequency of bus and quality of bus service to meet most riders' interest. (by [Rockstop](#))

V3 : The bus system has been losing money due to low bus fares. The city has been reduced budget for routes that are less busy. 所以长此以往 riders 就不能方便乘车, 而且一直 cut 难免 soon 所有的 bus routes 都没有了。Proposed to increase bus fares for all bus routes in order to help funding and improve bus services. (by [lasallefox](#))

V4 : The editorial: The current bus fares are too low, and some of the unprofitable routes are decreased in order to save cost. The bus system will gradually close most of the routes and finally shut down. Then, there will be no affordable way of transport for the public; Thus, it will be beneficial to most passengers if we raise the fares, because we could have sufficient funding for the maintenance of the bus system as well as the quality of service. (目前只能回忆起这么多了, 关键用词和原文应该是一样的) (by [痞子大哥撻撻](#))

构筑提供的思路 : (by [nmystrn](#))

- 1) 因为 bus system 一开始 cut routes 就是因为入不敷出, 所以不会像作者说的那样一直 cut 下去直到把整个 bus system 都 cut 完, 而是会在收支平衡的时候停下。作者的推测 too 极端 that 不大可能。
- 2) 作者说那些 less profitable routes 变得 unaccessible, 所有人的出行都会被影响。然而实际上只有那些本来会用那些路线的人才会被影响。那些路线会 less profitable 就是因为乘车的人少, 所以会用这些路线的人是 minority, 乘 main routes 的人是 majority。本来只用 main routes 的人, 也就是绝大多数人不会被 cut routes 影响, 作者是在虚假夸大。反而是作者提议的涨价计划会对所有人造成负面影响。
- 3) 作者提议所有路线都涨价, 而在实际操作中, 很多城市都是分区间票价的。作者说得好像涨价就只有一种涨法, 实际上是在为了要去偏僻的地方的人的利益牺牲绝大多数人的利益。按目的地售票才是 reasonable 又 fair。虽然可能会产生相关的人力和技术 cost, 但是应该比作者的一刀切涨价要更让消费者接受。

构筑提供的思路 : (by [夜伊](#))

- 1) 提高车费不一定有用, 可能贵了人们就不愿意做 bus 了
- 2) routes 关了几条不等于 bus 会 shutdown, 可能别的 route 还是好好的在运行
- 3) 赚的钱不够不一定世票价不够贵, 也许世服务不好导致乘客少了, 人数少了自然收益就少了

构筑提供的思路 : (by [Allisonic](#))

- 1) increase bus fare for all 是牺牲了大多数人的利益来保证少数人的利益, 而 bus system 又是 Public resources, 这么做显然是不符合社会利益的 ;
- 2) 不能保证坐巴士的人不是 highly sensitive to price, 或者还有其他的交通方式可以很容易的 switch, 因此不能保证提高了票价, 大家就都会挨宰。

构筑感觉可以吐槽的点 : (by [porquel](#))

- 1) 没说减少发车频率最后就会取消这条路线, 作者自己 YY 的 assumption, 没准人家减少了发车频率费用被 cover 了就一直维持着这个频率了。。。

- 2) 没有考虑到提高票价的风险。万一乘客们因为高票价都不坐公车了，公交系统会损失更多钱。
- 3) 牺牲大多数人的利益来保护少数人的利益，不公平。
- 4) 可以有其他解决办法来应对公交系统的财务危机，比如 BLABLABLa

构筑提供的思路：(by [miss.mel](#))

- 1) 错误的假设如果 bus fare 涨了，people 仍然坚持使用 bus 而不改用 subway, bicycle, on foot。如果人们不坐 bus，这个 sufficient financing 也无从得来了。
- 2) 那些 less popular 的路线，可能是因为设计不合理，绕路等等，本来就应该 shut down or reduce。

构筑提供的思路：(by [KK 要努力过 GMAT](#))

- 1) 报纸上这个编辑的话不一定可信
- 2) 不一定市民不愿意捐钱，就算不愿意捐钱，政府也会出资位置公交
- 3) 砍得几条路线真的是流量比较少，也有可以代替它路线的公交，所以不会崩溃。

构筑提供的思路：(by [HD264](#))

- 1) either-or choice，可以采用降低成本等其它办法的，不是 service reduction (也是题目给的词) 不行就要 increase fares。
- 2) 没有 survey
- 3) people 可能对 increase fares 不满，然后就不坐 bus 了，更无法解决问题
- 4) less profitable 的线路很可能是因为本来客量就小，所以影响不大，而且肯定不可能影响到 all people in city 的。

构筑提供的思路：(by [夜舞不跳舞](#))

- 1) 1 涨价也不一定盈利，可能是原本其他 cost 太高了或者服务太差
- 2) 2 不盈利的线路本来也没人坐把钱省下来投资在盈利线路可能效果更好
- 3) 3 没有依据说关几个线路未来整个系统都会关掉。

构筑提供的思路：(by [Michar](#))

- 1) 减少服务的 bus routes 都是人们坐的比较少的，要么就是 routes 的 design 不是很好那些地方到达的地方人们都不常去，要么就是坐的人有其他 means of transportations，所以并不会像 editorial 说的会 hurt 所有人的利益 blabla 那么严重。
- 2) 减少服务的 bus routes 是为了更好地 serve 其他有更多人搭乘的 routes
- 3) 公交涨价可能会导致只负担得起 bus 的人们无法再 afford 得起这种 cheap transport，会造成更大的影响

构筑提供的思路：(by [echo-LUO](#))

- 1) either or choice。第一种减少 cost 不行不代表其他减少 cost 不行，可以通过别的方式，不减少线路
- 2) 无根据假设。bus 线路减少不一定使 system 整个 shut down，人们也不会因为 bus 崩溃就没其他公交方式的选择了
- 3) one sidedness，增加 fares 居民不一定买单，negative effect 没说

构筑提供的思路：(by [gmatcorehigh](#))

- 1) 现在减少不代表未来减少, 现在不能推测将来
- 2) 人们可能坐其他 taxi 或者 privatecar
- 3) Increase fare will not increase bus rider.

构筑提供的思路: (by [spider1114](#))

- 1) 砍线路跟降低 bus 频率只是一种解决方法, 政府也可以更加合理的规划 bus 的路线以及调整时间表, 这样可以使公交系统的效率更高, 同时还能增加收入
- 2) 增长 bus 的票价也有可能使人们负担不起, 因此不去坐 bus
- 3) 低估了人们的 affordability, 增长票价有可能使人们选择别的出行方式, 最终没有人去乘坐 bus

构筑提供的思路: (by [Pantalaimon_sh](#))

- 1) 1 无端假设 没有证据会一直亏损。公交公司减掉冗余路线, 到适当的程度, 是可以保持收支平衡的。
- 2) 2 有多种出行工具, 不一定非要公交, 如出租车、共享单车、私家车。
- 3) 3 公交公司亏损不一定是收费太低, 可能有别的原因, 即使提高票价也不一定挽救经济状况。